

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA
KATEDRA MANAGEMENTU

**PROBLEMATIKA ZALOŽENÍ PRODEJNY
SPORTOVNÍCH POTŘEB**

**ASPECTS OF FOUNDING A SPORTING GOODS
SHOP**

Student: Bc. David Pawlas

Vedoucí diplomové práce: Doc. PhDr. Ing. Novotný Jan, CSc.

Ostrava 2010

Prohlašuji, že předložená práce je mým původním dílem, které jsem vypracoval samostatně. Veškerou literaturu a další zdroje, z nichž jsem při zpracování čerpal, v práci řádně cituji a jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Přílohy, dané mi k dispozici, jsem samostatně doplnil.

V Ostravě dne 9. července 2010

.....
jméno a příjmení studenta

Poděkování

Chtěl bych touto cestou poděkovat doc. PhDr. Ing. Janu Novotnému, CSc. za odbornou pomoc, vedení, cenné připomínky a konzultace při vypracování mé diplomové práce.

David Pawlas

OBSAH

ÚVOD	7
1. VYMEZENÍ POJMŮ	8
1.1 Problematika podnikání	8
1.1.1 Podnik	8
1.1.2 Podnikatel	11
1.1.3 Formy podnikání	11
1.2 Kritéria volby právní formy	12
1.2.1 Výhody a nevýhody společnosti s ručením omezeným	14
1.3 Podnikatelský plán	15
1.4 Založení společností s ručením omezeným	21
1.5 Popis SWOT analýzy	24
2. FINANCOVÁNÍ PODNIKU	29
2.1 Krátkodobý finanční plán	29
2.2 Dlouhodobé financování investičního majetku	30
2.3 Odpisy jako interní zdroj financování	31
2.4 Podnikový zisk a faktory jeho růstu	33
2.5 Financování úvěry	35
2.6 Leasingové financování	36
3. ZALOŽENÍ SPOLEČNOSTI MIKES SPORT, s.r.o.	39
3.1 Podnikatelský plán	39
3.2 Založení společnosti Mikes sport, s.r.o.	52
3.2.1 Zakladatelská listina	53
3.2.2 Ohlášení živnosti	53
3.2.3 Splacení vkladu před vznikem	54
3.2.4 Zapsání do obchodního rejstříku	54
3.3 SWOT analýza (analýza silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb)	55
3.4 Financování společnosti Mikes sport, s.r.o.	56
3.4.1 Krátkodobé financování společnosti Mikes sport, s.r.o.	56
3.4.2 Dlouhodobé financování společnosti Mikes sport, s.r.o.	58
4. SHRUTÍ VÝSLEDKŮ ŠETŘENÍ A DOPORUČENÍ	65
ZÁVĚR	67
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	69

SEZNAM ZKRATEK.....	71
ROHLÁŠENÍ O VYUŽITÍ VÝSLEDKŮ DIPLOMOVÉ PRÁCE.....	72
SEZNAM PŘÍLOH	73

ÚVOD

V dnešní době je podnikání synonymem bohatství a úspěchu. Každý si myslí, že začít podnikat v současnosti může úplně každý a každý zbohatne. Realita je bohužel úplně jiná. Každé začátky jsou těžké, ani podnikání není výjimkou, i proto na začátku podnikání lze jen stěží počítat s velkým ziskem.

V dnešní době vypracovat se a stát se úspěšným podnikatelem je velice náročné. Nestačí přijít pouze s dobrou myšlenkou a idejí, ale je důležité tuto myšlenku a idejí převést do reálného života. A právě převést dobrou myšlenku do reality tak, aby byla úspěšná, je velice komplikované.

Rozhodnutí podnikat je pro většinu lidí klíčovým rozhodnutím. Podnikání musí člověk podřídit téměř vše, včetně spousty času a kapitálu. Ale ani to, ani usilovná práce a píle nezaručí úspěch a ne každému jedinci či organizaci se to povede. Dnes je trh téměř nasycen a je velmi obtížné najít mezeru pro vstup na trh. Lidem, kteří tuto mezeru najdou, to ještě nezaručí automatický úspěch. Musí se sestavit podrobný a dobrý podnikatelský plán, bez kterého nemá projekt velikou šanci na úspěch.

Jedním z nejdůležitějších faktorů, který v dnešní době rozhoduje o úspěchu či neúspěchu podnikatele, je zákazník. Pokud se chce společnost prosadit na trhu nebo udržet, či zvyšovat svůj tržní podíl, musí neustále analyzovat chování, potřeby a preference zákazníků a podle toho dále přizpůsobovat potřebám zákazníků jak sortiment, tak i kvalitu zboží. Zákazníci a jejich přání a potřeby se v čase mění. Jestli chce být společnost úspěšná, musí pružně reagovat na potřeby svých spotřebitelů.

Pokud se podnikateli povede oslovit zákazníky, může být podnikání úspěšné a může přinést zisk. V opačném případě může dojít k ohrožení finanční stability společnosti a k jejímu zániku.

Cílem této diplomové práce je zjištění, zda by se v praxi uchytila myšlenka otevření prodejny se sportovními potřebami a doplňkovými službami na území města Havířov.

1. VYMEZENÍ POJMŮ

1.1 Problematika podnikání

Podnikání je v podstatě soustavná samostatná činnost určité osoby, jejíž cílem je vytváření zisku. Obchodní zákoník podnikání definuje jako soustavnou činnost prováděnou samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku. Žádné podnikání však neprobíhá izolovaně. Každé podnikání je de facto závislé na svém okolí. Závislost podnikání je z větší míry ekonomická, a částečně politická. Jinak řečeno, v každém podnikání musí být prostředky, kapitál, musí se dodržovat pravidla podnikání, dané zákony a nařízení. Dále je také závislé na prostředí, zákaznících, konkurenci, dodavatelích, někdy podle druhů podnikání i na sezónnosti, případně na klimatických podmínkách.

1.1.1 Podnik

Pro účely obchodního zákona se podnikem rozumí soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem ke své podstatě mají tomuto účelu sloužit.

Vymezení podniku v kategorii mikro-, malých a středních podniků v EU

Evropská unie zavedla 3. dubna 1996 jednotné vymezení sektorů malých středních podniků s cílem sjednotit vymezení malých středních podniků v členských zemích EU. Hlavním kritériem je počet zaměstnanců, doplňkovým pak výše ročního obrátu, celková hodnota aktiv a nezávislost. Také ČR akceptuje tato kritéria.

Mikropodnik:

- zaměstnává méně než 10 zaměstnanců,
- roční obrát anebo roční bilanční suma do 2 mil. eur, tj. v Kč podle platného kurzu k euru,
- nezávislost.

Malý podnik:

- zaměstnává méně než 50 zaměstnanců,
- roční obrát anebo roční bilanční suma nepřesahuje 10 mil. eur,
- maximálně 25 % kapitálu a vlastnických práv je ve vlastnictví podniku, který nesplňuje definici MSP

Střední podnik

- zaměstnává méně než 250 zaměstnanců,
- roční obrát nepřesahuje 50 mil. eur nebo roční bilanční suma nepřesahuje 43 mil. eur.
- maximálně 25 % kapitálu a vlastnických práv je ve vlastnictví podniku, který nesplňuje definici MSP

Existují ještě další definice, které se používají pro vykazovací a sledovací účely, a to hlavně v orgánech statní správy nebo orgánů EU. [14]

Výhody a nevýhody malých a středních podniků

Malé a střední podniky disponují na domácích a zahraničních trzích řadou výhod oproti velkým podnikům, ale také na druhou stranu, z některých hledisek je jejich postavení nevýhodné.

Jedna z výhod malých a střední podniků je pružné reagování na změny. Pružné reagování na změny si vynucují okolnosti, že vzhledem k omezeným kapitálovým zdrojům, vnímají malé a střední podniky mnohem citlivěji než velké podniky výkyvy na trhu. Malé a střední podniky nejsou, na rozdíl od velkých podnikatelských subjektů, zatěžovány existencí rozsáhlého investičního majetku, který by zužoval možnosti svého produkčního vyžití. Změna předmětu činnosti či výrobního programu pak nevyžaduje tak rozsáhle zásahy do výrobní základny jako u velkých podniků.

Inovační kreativita malých a středních podniku je nezbytnou podmínkou jejich přežití na trhu. Na rozdíl od velkých podnikatelských jednotek je v těchto podnicích méně omezujících organizačních prvků a více prostoru pro individuální iniciativu. Manažeři malých a středních podniků jsou mnohem blíže inovačním oblastem než příslušní manažeři ve velkých podnicích a jsou podstatně více na realizaci inovace zainteresováni.

Především prostřednictvím malých a středních podniku probíhá vytváření nových pracovních příležitostí. Toto empirické zjištění se obvykle zdůvodňuje nižšími náklady na zřízení pracovního místa, přenecháváním méně ziskových aktivit velkými podniky a zakládáním vlastních podniků pracovníky, kteří jsou propuštěných z velkých podnikatelských subjektů pro nadbytečnost.

Odolnost proti hospodářské recesi je u malých a středních podniků větší než u velkých podnikatelských jednotek, nejen pro jejich schopnost pružného reagování na změny. Za hospodářské recese, velké podniky se zbavují hospodářských aktivit ztrátových či s nízkým ziskem, které mohou být pro malé a střední podniky příležitosti pro využití produkčních kapacit.

Rychlost přijímání podnikatelských rozhodnutí může být u malých a středních podniku vyšší než u velkých podniků, a to nejenom kvůli kratším instančním cestám. Hlavní předností těchto podniků je totiž relativně úzký okruh vlastníků a jejich obvyklá účast na výkonném řízení podniku. [6]

Vedle uvedených předností musím uvést i některé nevýhody malých a středních podniků:

- mají mnohem menší ekonomickou sílu, v řadě případů obtížný přístup ke kapitálu a tím i omezené možnosti rozvojových kapacit,
- jejich pozice ve veřejných soutěžích o státní zakázky je slabší,
- malé a střední podniky si nemůžou běžně dovolit zaměstnávat špičkové vědce, manažery, obchodníky,
- ačkoliv jsou malé a střední podniky charakterizovány jako nositelé vysokého počtu inovací, obvykle se jedná o inovace nižších řádů,
- můžou je ohrožovat svým chováním velké, nadnárodní společnosti a obchodní řetězce, prosazující dumpingové ceny,
- malé a střední firmy nejsou schopny plně monitorovat a zejména využívat dostupné znalosti,
- omezené prostředky na reklamu a propagaci. [13]

1.1.2 Podnikatel

Podle obchodního zákoníku je podnikatel definován jako:

- osoba zapsaná v obchodním rejstříku,
- osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění,
- osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů,
- fyzická osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence dle zvláštních předpisů.

1.1.3 Formy podnikání

V České republice existuje několik právních forem společností, proto již na začátku podnikatelských aktivit je nutné se rozhodnout pro vhodný typ právní formy podnikání. Volba samozřejmě není nezvratná. Později můžeme zvolený typ transformovat na jiný, to ale přináší další komplikace a náklady. Obchodní zákoník připouští následující právní formy podnikání:

- podnikání fyzických osob
- podnikání právnických osob

Podnikání fyzických osob

Jedná se o:

- Osoby podnikající na základě živnostenského oprávnění, tj. vlastníci živnostenský list nebo koncesní listinu,
- osoby zapsané v obchodním rejstříku,
- osoby podnikající na základě jiného oprávnění podle zvláštních předpisů,
- soukromě hospodařící zemědělce zapsané v evidenci

Fyzické osoby se zapisují do obchodního rejstříku na vlastní žádost nebo povinně, podle podmínek, které jsou stanoveny obchodním zákoníkem. V praxi se můžeme poměrně často setkat s formou smluvní podnikatelské spolupráce fyzických osob, která je upravená nikoli obchodním, ale občanským zákoníkem.

Podnikání právnických osob

Obchodní zákoník definuje následující právnické osoby (všechny typy právnických osob musí být zapsány do obchodního rejstříku):

- osobní společnosti,
- kapitálové společnosti,
- družstva.

Osobní společnosti

U osobních společností se předpokládá osobní účast podnikatele na řízení společnosti a zpravidla neomezené ručení společníků za závazky společnosti. Osobní společnosti jsou:

- veřejná obchodní společnost
- komanditní společnost

Kapitálové společnosti

Zakladatelé – společníci mají pouze povinnost vnést vklad, jejich ručení za závazky společnosti je buď omezené, nebo žádné. Mezi kapitálové společnosti patří:

- společnost s ručením omezeným
- akciová společnost

Družstva

Jsou méně častá v podnikatelské praxi. Jedná se o další právnickou osobu zapsanou v obchodním zákoníku.

1.2 Kritéria volby právní formy

Kritérií, podle nichž se volí právní forma, je celá řada. Některá jsou všeobecnějšího charakteru a některá výrazně specifická podle druhu činnosti, které chceme věnovat. Standardně se vhodnost právní formy posuzuje podle řady kritérií. Velmi důležitou roli může hrát minimální velikost základního kapitálu, která je vyžadována zákonem:

- u komanditní společnosti je minimální vklad komanditisty 5 000 Kč,
- u společnosti s ručením omezeným 200 000 Kč,
- u akciové společnosti 2 000 000 Kč.

Dále při výchozích úvahách je třeba zvážit následující skutečnosti:

- počet osob potřebných k založení – důležité je zda chceme podnikat samostatně nebo uvažujeme o dalších společnících,
- obtížnost založení – potřebné formální náležitosti, výdaje spojené se založením,
- míru právní regulace – nejmenší je u akciových společností, nejmenší pak u samostatných fyzických osob,
- zastupování podnikatelského subjektu navenek, případně povinné vytváření orgánů společnosti,
- ručení podnikatelů za závazky vzniklé podnikatelskou činností.

Lze doporučit i zvážení dalších aspektů:

- rozsah plánovaných podnikatelských aktivit – pro drobné přivýdělníky není nutné zakládat právnickou osobu,
- obor činnosti – některé obory mohou mít zákonem stanoveny konkrétní požadavky, které je nutné dodržet,
- míru vlastní angažovanosti – zda jsem ochoten dát do podnikání maximum, celý svůj majetek...,
- míru zdanění vytvořeného zisku – zisk bude podléhat dani z příjmů fyzických osob a odvodům sociálního pojištění nebo dani z příjmů právnických osob,
- povinný audit účetní uzávěrky a požadavky na vedení účetnictví – podnikatelé si mohou vybrat daňovou evidenci či podvojný účetnictví, musí mít povinný audit účetní závěrky (u akciových společností),
- povinnost zveřejňování údajů z účetní závěrky v obchodním rejstříku (mají subjekty zapsané do obchodního rejstříku),
- flexibilitu právní formy a obtížnost případné transformace na jinou právní formu, povinnosti při přerušení či ukončení činnosti podnikatelského subjektu. [9]

1.2.1 Výhody a nevýhody společnosti s ručením omezeným

Společnost s ručením omezeným je nejrozšířenější formou podnikání právnických osob u nás. Základní kapitál je tvořen vklady společníků. Společníci ručí za závazky u společnosti s ručením omezeným ve výši nesplacených vkladů, dokud tedy není splacení vkladů realizováno společníky v plné výši a zapsáno v obchodním rejstříku. Společnost ručí za porušení závazku celým svým majetkem. Společnost může být založena jednou osobou, nejvíce pak může mít 50 společníků. Společnost s jediným zakladatelem nemůže být jediným zakladatelem nebo jediným společníkem jiné společnosti. Jedna fyzická osoba může být jediným společníkem nanejvýše tří společností s ručením omezeným. Výše základní kapitálu činí alespoň 200 000 Kč, přičemž minimální výše vkladu jednoho společníka je 20 000 Kč. Společnost má povinnost vytvářet rezervní fond. Společenská smlouva je základním dokumentem společnosti s ručením omezeným. Nejvyšším orgánem společnosti je valná hromada, statutárním orgánem společnosti jsou jednatele, jmenováni valnou hromadou. Jednatelé jsou odpovědní za obchodní vedení. Na základě ustanovení společenské smlouvy lze stanovit dozorčí radu. [8]

Výhody:

- omezené ručení společníků,
- zákaz konkurence platí pro jednatele, na společníky lze zákaz rozšířit společenskou smlouvou,
- Vklad lze splatit ve lhůtě pěti let (před podáním návrhu na zapsání do obchodního rejstříku musí být splaceno 30 % každého vkladu, v úhrnné výši všech vkladů alespoň 100 000 Kč),
- pro přijetí velké části rozhodnutí není nutný souhlas všech společníků,
- do společnosti jde vložit i nepeněžitý vklad,
- lze ustanovit kontrolní orgán – dozorčí radu,
- vyplacené podíly na zisku společníkům – fyzickým osobám nepodléhají pojistnému sociální pojištění,
- Polovinu daně sražené z vyplacených podílů na zisku lze uplatnit jako slevu na dani společnosti.

Nevýhody

- nutný počáteční kapitál,
- administrativně náročnější založení společnosti a chod společnosti – svolávání valné hromady, zápisy z valných hromad (někdy nutný notářský zápis), nutné ustanovení jednatele,
- Zisk společnosti je zdaněn daní z příjmů právnických osob, vyplacené podíly na zisku jsou dále zdaněny srážkovou daní,
- V očích obchodních partnerů (zejména s ohledem na ručení) méně důvěryhodná než osobní obchodní společnosti či akciové společnosti.[13]

1.3 Podnikatelský plán

Plánování se pojí obecně s podnikáním ve všech jeho fázích. Plánovat je potřebné při začátku podnikání, v průběhu podnikání i při poklesu nebo prodeji podniku. Je všeobecně známo, že podniky používají plánování na různých úrovních a používají též různé druhy plánů.

Plánovací proces se sestává ze tří stupňů:

1. Porozumění, kde jsme,
2. Rozhodnutí, kde chceme jít,
3. Plánování, jak se tam dostaneme.

1. Porozumění, kde jsme.

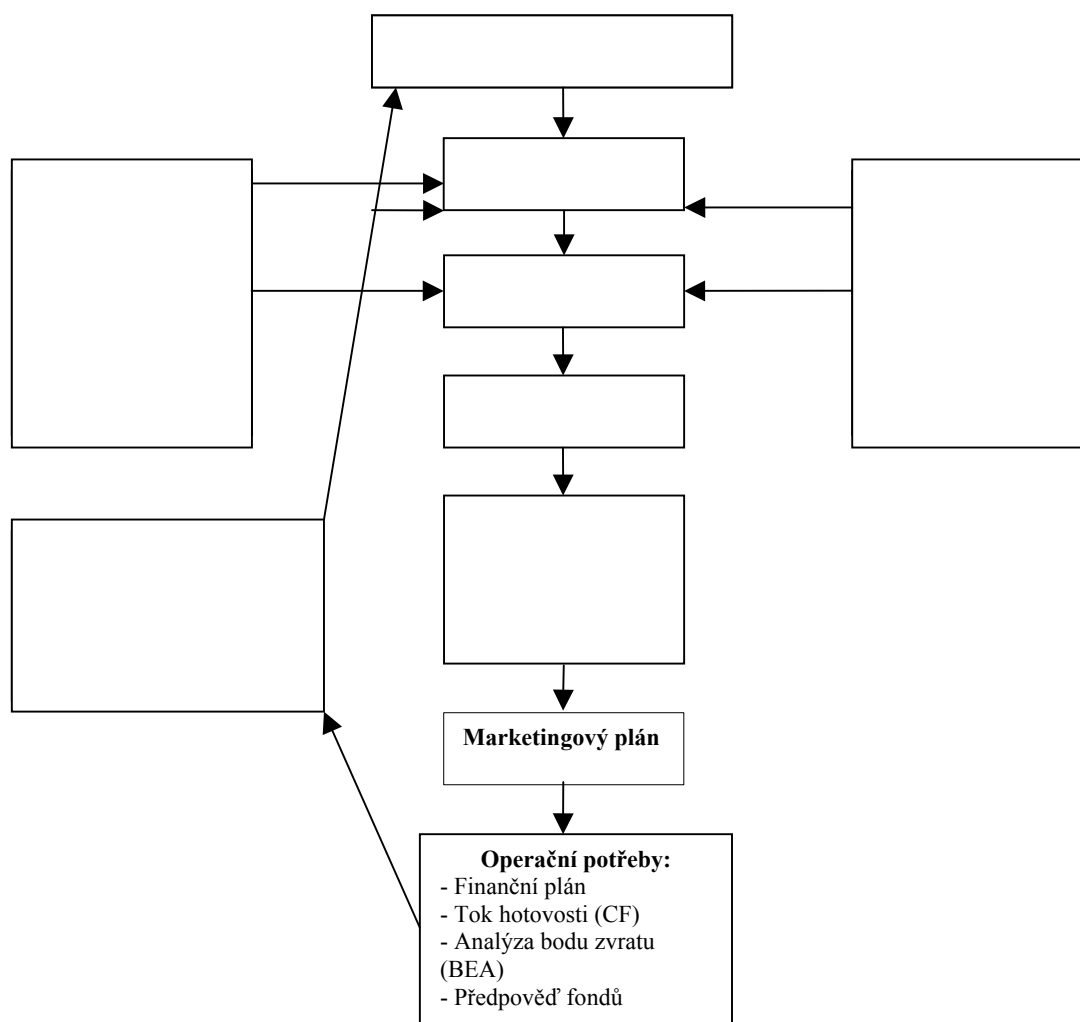
Jde o porozumění našemu produktu nebo službám, zda jsou naše služby jiné od konkurence (zda jsou lepší nebo horší). Jedná se tedy o porozumění naší konkurenční výhody. Dále musíme porozumět, kdo jsou naši zákazníci a proč vlastně od nás nakupují naše výrobky či služby. Musíme porozumět našim vlastním a firemním silám a slabostem.

2. Rozhodnutí, kam chceme jít.

Vymezit cíle našeho podnikání a rozhodnout nejen o cílech našeho podnikání, ale taky o cílech osobních. Vytvoříme si specifická měřítka, která nám budou signalizovat, že naše cíle byly dosaženy.

Musíme vytvořit strategii, jak dosáhnout našich cílů. Stanovíme si postupnou koordinaci jednotlivých oblastí: marketingu, operací, lidí a financí. Je nutné rovněž vypracovat marketingový plán a finanční rozpočet.

Obrázek 1.1: Schéma plánovacího procesu



Podnikatelský plán

Podnikatelský plán má ústřední význam při zakládání podniku. Hlavní měrou rozhoduje o cestě k budoucímu úspěchu. Důkladné vypracování podnikatelského plánu by proto mělo být nejvyšší prioritou. Podnikatelský plán je pro zakladatele firmy ústřední řídicí dokument.

Slouží k uspořádání a představení podnikové koncepce. Podnikatelský plán můžeme ukázat známým, odborníkům a dále zdokonalovat podnikatelský záměr. Podnikatelský plán rovněž nutí zakladatele firmy, aby se dohodli na přesných cílech, strategiích a opatření. Podnikatelský plán se také využívá později k srovnání plánu a skutečnosti. Pro každou firmu je důležité vědět, zda je realistické její plánování obratu, nákladů a finančních příjmů. Pokud dojde k velkým odchylkám, musejí se najít příčiny, popř. slabá místa.

Podnikatelský plán je nezbytný pro získání:

- bankovního úvěru,
- vlastního kapitálu od společností rizikového kapitálu, soukromých a institucionálních investorů,
- podpůrných prostředků z různých státních fondů.

Bez představení podnikatelského plánu není praktický možné začít jednat s poskytovateli kapitálu. Čím vyšší je potřeba kapitálu a čím vyšší je hospodářské a technické riziko podnikatelského záměru, tím je důležitější mít realistickou celkovou koncepci. V takové situaci musí podnik prokázat, že má skutečné šance prosadit se na trhu.

Podnikatelský plán je jakási vizitka firmy, která přináší poskytovatelům kapitálu (bankám, investorům) první a velmi důležitý obraz našeho podniku. [16]

Podnikatelský plán by měl obsahovat tyto náležitosti:

Titulní stranu, kde má by mělo být uvedeno jméno společnosti, sídlo firmy, jména společníků, kontakty a IČO.

Následně by mělo být shrnutí, tzn. jasně, stručně a výstižně shrnutý celý podnikatelský plán. Důležité je uvést a zdůraznit hlavní myšlenku. Shrnutí je jednou z nejdůležitějších částí podnikatelského plánu. Na jeho základě se investor rozhoduje, zda jej projekt oslovil či zaujal či nikoliv.

Součástí shrnutí by měl být:

- podnikatelský záměr – zde stručně popíšeme záměr podnikání, určíme produkt nebo službu, vymezíme velikost trhu a cílovou skupinu,
- popsání projektu, objasnění konkurenční výhody a přidanou hodnotu pro zákazníka,
- cíle podniku.

Dále je potřebné představit všechny osoby, které jsou s projektem spojené (Řada subjektů posuzuje podnikatelský záměr podle osob, které jsou spojené z daným projektem).

Rovněž v podnikatelském plánu by mělo být uveden popis podniku, jeho formu podnikání. Jak už jsem se zmínil výše, před začátkem podnikání je nesmírně důležité zvolit vhodnou právní formu podnikání. Důraz je kladen také na lokalitu a vlastnické poměry k provozovně, protože volba sídla společnosti či místa provozovny výrazně ovlivňuje podnikatelský úspěch či neúspěch. Podstatná je i metoda vedení účetnictví (je zde myšleno, zda budeme mít vlastní účetní nebo zda tuto službu řešit pomocí externí firmy). V podnikatelském plánu musíme rovněž zohlednit zákonná a jiná pojištění. Jedná se o zákonné pojištění odpovědnosti zaměstnavatele za škodu při pracovním úrazu nebo nemoci z povolání, které vzniká zaměstnavateli při zaměstnání alespoň jednoho zaměstnance. Výše pojistného se pak stanovuje dle zařazení činnosti dle Odvětvové klasifikace ekonomických činností. Mimo zákonná pojištění je možno si vybrat i komerční pojištění, které slouží podnikateli ke snížení rizika v podnikání.

Následně bychom měli charakterizovat podnikatelskou příležitost, upřesnit výrobek či službu, odhadnout velikost trhu, přidanou hodnotu pro zákazníka. Pak v podnikatelském plánu bychom měli specifikovat výrobek nebo službu. Popis výrobku můžeme rozvrhnout do třech skupin. Do první skupiny patří vlastnosti výrobku, jeho technické parametry, náročnost výroby, materiál, z kterého bude vyráběn, a různé doplňkové služby. Druhou je služba. Zde musíme popsat hlavně, komu bude tato služba určena a jakým způsobem budeme službu

distribuuovat, co budeme potřebovat k prodeji této služby (jaké technické zázemí, kolik personálu apod.). Do třetí skupiny patří všechny konkurenční výhody, které můžeme nabídnout potencionálním zákazníkům.

Zajištění potřebných vstupů a dodavatelů:

- Zajištění potřebných vstupů (základní materiál a suroviny, energie, komponenty, součástky...). Vstupy vyjadřujeme pomocí peněžních jednotek nebo v naturálních jednotkách. Tady je velice důležité jsi uvědomit závislost daného vstupu ve výrobním procesu. Je nutné se zaměřit jen na ty vstupy, které jsou pro nás význačné, a které tvoří větší část nákladů. Kombinace vstupů se můžou měnit, aniž by došlo ke změně výrobního programu.

Důležitými faktory k výběru jednotlivých vstupů jsou:

- kvalita,
 - vzdálenost zdrojů,
 - dostupnost zdrojů,
 - možnost substituce,
 - cena,
 - míra rizika.
- Časový harmonogram musí být dobře promyšleny všechny kroky, činnosti, postupy výroby. Dále určuje přesný postup zajištění materiálů od dodavatelů tak, aby nedošlo k ohrožení výroby. Dalším bodem při plánování podnikatelské činnosti je určení priorit, co je pro nás důležité. Rovněž by bylo vhodné určit nějakou osobu, která by za celý ten proces výroby zodpovídala.
- Dodavatelé. Při výběru dodavatelů bychom měli vzít v úvahu každou možnost a zvážit, která pro nás je nejen nejlepší, ale i nejvýhodnější po všech stránkách.

Personální zdroje

Zde je důležité rozlišovat, zda jde o malý nebo velký podnik. Pokud se jedná o malou firmu, stačí uvedení v popisu podniku. Pokud jde o firmu velkou, tak tam se musíme zaměřit na potřebu kvalifikovaných lidí a na možnosti, které nám nabízí trh, kde podnikáme. Čím více

kvalifikované zaměstnance hledáme tím více je lepší začít s výběrem co nejdříve. Také si musíme vyčíslit osobní náklady.

Velmi důležitým bodem je finanční plán. Finanční plán tvoří nejvýznamnější součást podnikatelského plánu. Obsahem finančního plánu je:

- zakladatelský rozpočet
- provozní rozpočet
- investiční rozpočet
- celková náročnost na finanční zdroje,
- vlastní a cizí zdroje kapitálu
- základní účetní výkazy:
 - výkaz cash-flow, který popisuje finanční toky,
 - výkaz zisků a ztrát – vyčísluje výnosy a náklady společnosti a její hospodářský, výsledek za jednotlivé období
 - rozvaha – soupis aktiv a pasiv podniku,
 - analýza bodu zvratu – bod zvratu nastává v bodě rovnosti nákladů a výnosů

Často zde dochází k chybám podnikatelů, a to v důsledku neznalosti rozdílů mezi náklady a výdaji, výnosy a příjmy. Proto je důležité si tyto pojmy vysvětlit abychom chápali, jak se liší. Ke zmenšení rizika chybného financování se nesčetněkrát doporučuje, alespoň na začátku podnikání využívat možnosti sestavovat výkazy (cash-flow, výkaz zisku a ztrát) současně a to jednou měsíčně. V pozdějších letech se může toto časové období změnit (čtvrtletně, ročně).

Každý projekt v sobě skrývá riziko. Každý podnikatel, který chce snížit riziko na minimum, musí vypracovat svůj podnikatelský plán, co možná nejpodrobněji, a zapracuje v něm možnosti rizik. Tím se chrání před budoucími špatnými výsledky.

Rizikové faktory:

- trhy, produkt, obchody, management, vlastní vývoj, kvalita, zdroje, produktivita, klíčovost, sklady, investice, informační technologie, cash – flow, makroekonomická rizika,

- kvantifikace rizika – využití statistických a matematických metod k vyjádření daných rizik,
- plánování krizových scénářů – vypracování postupů v případě nějakého rizika,
- monitoring a „řízení“ – průběžná kontrola rizikových faktorů.

Poslední částí podnikatelského plánu je příloha. Zde se přikládají podklady potřebné k danému podnikatelskému plánu. Přílohy jsou většinou podrobně a přesně zpracované. [4]

1.4 Založení společnosti s ručením omezeným

Založení společnosti s ručením omezeným přináší spoustu úkonů, které musíme před začátkem podnikání provést. Tyto úkony můžeme rozdělit do pěti kroků:

- valná hromada,
- živnostenský úřad,
- obchodní rejstřík,
- zase živnostenský úřad,
- finanční úřad.

Ustavující valná hromada

Již z názvu je patrné, že se jedná o první valnou hromadu. Na ustavující valné hromadě se musí odsouhlasit a podepsat společenskou smlouvu. Musí být také učiněny podpisové vzory jednatelů, které mohou být součástí společenské smlouvy. Obvykle je ověřeno i prohlášení správce vkladu. Průběh valné hromady je zapsán a ověřen notářem. Musíme se připravit i na to, že nám vznikají náklady na zaplacení právní služby při vypracování společenské smlouvy, poplatek notáře za ověření podpisů a ověření průběhu valné hromady.

Společenská smlouva (zakladatelská listina)

Společnost s ručením omezeným se zakládá podepsáním společenské smlouvy, a to v případě, že je zakládána více než jednou osobou. Společenská smlouva musí být podepsaná všemi zakladateli a podpisy jejich zakladatelů musí být úředně ověřeny (pokud nestanovuje zákon, že společenská smlouva musí mít formu notářského zápisu). Zakladatelé s.r.o. mohou být jak

osoby české národnosti, ale tak jiní státní příslušníci než ČR. Společnost s ručením omezeným může být založena jak fyzickou, tak právnickou osobou. [8]

Pokud by společnost s ručením omezeným zakládala jenom jedna osoba, musí sepsat zakladatelskou listinu. Jediným zakladatelem může být jak osoba fyzická, tak osoba právnická.

Společenská smlouva (zakladatelská listina) musí obsahovat minimálně tyto náležitosti:

- firmu a sídlo společnosti,
 - určení společníků uvedením firmy nebo názvu a sídla právnické osoby nebo jména a bydliště fyzické osoby,
 - předmět podnikání (činnosti),
 - výši základního kapitálu a výši vkladu každého společníka včetně způsobu a lhůty splacení vkladu,
 - jména a bydliště prvních jednatelů společnosti a způsob, jakým jednají jménem společnosti,
 - určení správce vkladu
 - jména a bydliště členů dozorčí rady, pokud se zřizuje,
 - jiné údaje, které vyžaduje obchodní zákoník (například údaje o rezervním fondu...).
- [11]

Živnostenský úřad

Na živnostenském úřadu musíme vyplnit tiskopis Ohlášení živnosti právnické osoby, příp. žádost o koncesi.

K tiskopisu Ohlášení živnosti právnické osoby se dokládá řada dalších dokumentů:

- doklad o zřízení právnické (společenská smlouva / zakladatelská listina, doklad o zápisu do obchodního rejstříku),
- doklad o vlastnickém nebo jiném právu k místu, kde má společnost sídlo (výpis z katastru nemovitosti, nájemní smlouva...).
-

Na tiskopisu musíme vyplnit údaje o odpovědném zástupci (obchodní společností musí mít svého odpovědného zástupce, tím bývá jednatel). Pokud ohlašujeme jinou živnost než volnou,

musí námi zvolený odpovědný zástupce se prokázat odbornou způsobilostí. Odpovědný zástupce může být zvolen i z jiných osob, ale musí být v pracovně právním vztahu se společností.

Odpovědný zástupce musí dokládat:

- výpis z rejstříku trestu (nesmí být starší než tři měsíce),
- souhlas s výkonem práce odpovědného zástupce, čestné prohlášení, že tuto práci nevykonává pro více jak dva podnikatelé,
- prohlášení, že u něj netrvá překážka provozní živnosti podle živnostenského zákona
- musí doložit, že nemá daňové nedoplatky (vydá finanční úřad),
- jestliže podnikal nebo podniká na území České republiky, doklad o tom, že nemá nedoplatky na platbách pojistného na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti,
- jestliže se nejedná o živnost volnou, musíme doložit doklad o odborné způsobilosti.

Na živnostenském úřadě nám vzniknou další náklady (1000 Kč za jeden živnostenský list, 2 000 Kč za koncesi...) [8]

Obchodní rejstřík

Do 90 dnů od konání ustanovující valné hromady je nutno podat návrh na zápis společnosti do obchodního rejstříku. Nutné je přiložit:

- společenskou smlouvu,
- doklad o splnění povinnosti splácení základního kapitálu,
- posudek znalce nebo znalců o ocenění nepeněžního vkladu,
- živnostenský list nebo jiné oprávnění k činnosti, popř. doklad o tom, že nejpozději dnem zápisu toto oprávnění vznikne,
- podpisový vzor jednatele (není-li součástí společenské smlouvy),
- souhlas s výkonem jednatele,
- výpis s rejstříku trestů jednatele,
- jestliže podnikal nebo podniká na území České republiky, doklad o tom, že nemá nedoplatky na platbách pojistného na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti,

- musí doložit, že nemá daňové nedoplatky (vydá finanční úřad),
- doklad prokazující právní důvod užívání místnosti, kde se nachází sídlo společnosti
- doklad o povolení k pobytu na území České republiky, jedná-li se o zahraniční fyzickou osobu,
- má-li být předmětem podnikání činnost, kterou mohou vykonávat jen fyzické osoby, musíme předložit doklad prokazující, že tato činnost bude vykonávána pomocí právnických osob, [7]

Jestliže jsou splněny všechny náležitosti, je do 15 dnů od ohlášení živnosti vydán živnostenský list. Na živnostenském listu není identifikační číslo (IČ) jako u fyzických osob. Živnostenské oprávnění vzniká až dnem zápisů do obchodního rejstříku.

Živnostenský úřad

S kopií usnesení o zápisu společnosti do obchodního rejstříku se musíme do 15 dní dostavit znovu na živnostenský úřad. Na živnostenském úřadě nahlásíme změny – přidělení identifikačního čísla. Živnostenský úřad nám vydá nový živnostenský list, kde bude datum vzniku oprávnění podnikat. Tato změna je bezplatná. Za každou další změnu v živnostenském oprávnění je už poplatek (např. změna sídla společnosti).

Finanční úřad

Společnost je povinná se do třiceti dnů od začátku podnikání registrovat na finančním úřadu v místě příslušném podle sídla společnosti. K registraci musíme přiložit kopii živnostenského oprávnění. Na základě registrace nám bude přiděleno identifikační číslo (DIČ), které používáme při styku s finančním úřadem.

Na registračním oddělení je povinnost hlásit se do 15 dnů veškeré další změny. [8]

1.5 Popis SWOT analýzy

SWOT analýza je standardní metoda, která se používá k prezentaci analytických poznatků o nejrůznějších objektech zkoumání. Je komplexní metodou kvantitativního vyhodnocení

veškerých relevantních stránek firmy a její současné pozice. Tato metoda je vhodná pro kompletní analýzu vnějších a vnitřních činitelů. Vede k jednoduché, ale výstižné a objektivní charakteristice vnitřních a vnějších faktorů. Které ovlivňují fungování a rozhodování organizace.

SWOT analýza je analýza, jejímž cílem je identifikace rozsahu, kterým současná strategie organizace podporuje schopnost úspěšně se vypořádat s hrozbami a příležitostmi ve vnějším prostředí. Název SWOT pochází ze zkratky anglických slov Strengths (přednosti, silné stránky organizace), Weaknesses (nedostatky, slabé stránky organizace), Opportunities (příležitosti) a Threats (hrozby):

- **Přednosti** jsou pozitivní vnitřní podmínky, které umožňují organizaci získat převahu nad konkurenty. Organizační předností je jasná kompetence, zdroj nebo schopnost, která umožňuje firmě získat konkurenční výhodu. Může to být přístup ke kvalitnějším materiálům, silný image, vlastnictví patentů, rozsáhle distribuční kanály nebo vysoce talentovaní manažeři. Jsou to všechno přednosti, kterými může firma či organizace předstihnout konkurenty.
- **Nedostatky** jsou negativní vnitřní podmínky, které mohou vést k nižší organizační výkonnosti. Nedostatkem může být absence nezbytných zdrojů nebo schopností. Manažeři s neodpovídajícími strategickými schopnostmi, překročené úvěry, ubohý image výrobku, zastaralé stroje nebo špatné umístění továrny mohou být nedostatky (slabými stránkami) organizace.
- **Příležitosti** jsou současné nebo budoucí podmínky v prostředí, které jsou příznivé současným nebo potenciálním výstupům organizace. Příznivé podmínky mohou dosahovat změny v zákonech, rostoucí počet zákazníků, uvedení nových technologií, kterých může organizace snadněji využívat, zlepšené vztahy s dodavateli atd. Příležitosti by neměly být posuzovány jen ve světle současných podmínek, ale spíše z hlediska dlouhodobých efektů organizačních aktivit.
- **Hrozby** jsou současné nebo budoucí podmínky v prostředí, které jsou nepříznivé současným nebo budoucím výstupům organizace. Nepříznivé podmínky mohou obsahovat vstup silného konkurenta na trh, pokles počtu zákazníků, uvedení nových technologií, které způsobí, že stávající výrobky zastarají, změna legislativních nařízení, které ztíží organizační schopnost konkurovat nebo problémy s nalezením spolehlivých dodavatelů. [11]

Seznam silných, slabých stránek, příležitostí a hrozeb by měl významně přispět k formulování budoucí strategie firmy. Při praktické aplikaci tohoto strukturovaného přístupu by měly být učiněny následující kroky:

- Identifikace současné strategie, ne však té, která je vyjádřena ve strategických materiálech nebo veřejně publikovaná. Často bývá odlišná od skutečně realizované strategie a manažeři si to neuvědomují.
- Identifikace klíčové změny v okolním prostředí organizace. Měli by se shodnout na maximálně pěti až sedmi těchto vlivech.
- Posouzení jednotlivých předností a nedostatků, ale i příležitostí a hrozeb ve světlé kritických faktorů úspěšnosti.
- Nutnost zopakování stejného postupu i v případě vnitřních zdrojů organizace a uvedení jejich hlavních silných a slabých stránek ve světlé kritických faktorů úspěšnosti.

Hlavním přínosem analýzy SWOT by měla být jasná identifikace několika hlavních strategických předností, slabých stránek, hrozeb a příležitostí ve vnějším prostředí.

Po dokončení analýzy SWOT jsou manažeři schopni posoudit stávající pozici organizace a provést zásahy, které lépe připravují organizaci na budoucnost. Manažeři mohou porovnat externí příležitosti a hrozby s interními přednostmi a nedostatky. Ke znázornění výsledku mohou použít následující čtyři kvadranty.[5]

Kvadrant 1

V kvadrantu 1 se externí příležitosti snoubí s interními přednostmi.

Kvadrant 2

Kvadrant 2 je výsledkem neschopnosti využít externí příležitosti pro organizační interní nedostatky. Vedení organizace si uvědomuje existenci příležitosti, ale není schopno ji využít pro nedostatek nezbytných dovedností nebo zdrojů.

Kvadrant 3

Kvadrant 3 zachycuje situaci, kdy externí hrozba je schopna ohrozit existenci organizace tím, že využije jejího interního nedostatku.

Kvadrant 4

Kvadrant 4 reprezentuje situaci, ve které externí hrozba může poškodit organizační přednost. [11]

Možnost aplikace SWOT analýzy

Pro každou SWOT analýzu jsou potřebné informace. Nejlepší je čerpat informace s kvalitních marketingových výzkumů. Avšak ne každá organizace má možnosti, ať už finanční, časové či také dostatek pracovníků na kvalitní marketingové výzkumy. Zde mohou posloužit jako zdroj informací vlastní zaměstnanci firmy na všech úrovních dané organizace.

SWOT analýzu lze rozdělit do dvou profilů: profil silných a slabých stránek a profil příležitostí a hrozeb, kdy dochází nejdříve k samostatným analýzám vnitřního a vnějšího prostředí.

Profil silných a slabých stránek

Pro posouzení relativní pozice podniku se vybírají relevantní kritéria a nejdůležitější konkurenti. Pak je každé z vybraných kritérií na základě systému hodnocení (např. školní známky) posuzováno podle všech relevantních jednotlivých aspektů a to z jedné strany pro vlastní společnost a z druhé strany pro nejdůležitější konkurenty. Přitom je nutné snažit se o objektivitu. Když je škála sestavena pod sebou a hodnocení jednotlivých kritérií jsou spojená, vyplývají z nich linie – profily pro společnost a pro konkurenty. Kritéria, která jsou pro firmu lepší než pro konkurenci, ukazují silné stránky společnosti a kritéria, která jsou pro firmu horší než pro konkurenci, ukazují slabé stránky společnosti. Rozpětí mezi liniemi ukazuje rozsah silných a slabých stránek. Z toho lze vyvodit dva možné závěry: odbourávání komparativních slabých stránek zvětšeným úsilím k vyrovnání se s konkurencí a udržení nebo vybudování komparativních silných stránek vede k úspěchu. Vždy by měly být vylepšovány existující silné stránky místo marného snažení kompenzovat slabé stránky, pokud ovšem tyto slabé stránky nedosáhnou rozměru ohrožujícího existenci.

Profil příležitostí a hrozeb

Další faktor trh může být adekvátně popsán profilem příležitostí a hrozeb. K tomu jsou pro podnikový úspěch relevantní faktory okolí vybrané a co se týče očekávaného budoucího vývoje kvalifikovaně odhadované. Pak je jejich význam pro trhy, na kterých vystupuje podnik, reflektován. Tento všeobecný vývoj je konkretizován odvozením možných důsledků na tržní okolí. Poté následují vizualizace ve formě tabulky s pozitivními důsledky (vpravo) a negativními důsledky (vlevo). Čím pravděpodobnější je subjektivně odhadovaný nástup těchto důsledků, tím vyšší je hodnota škály. Takto vznikne pro podnik profil očekávaných

příležitostí a hrozeb. Vývoje, které jsou pro tržní okolí pozitivní, jsou příležitostmi, a ty, které jsou pro tržní okolí negativní, jsou hrozbami. Faktory lze dodatečně zvážit.[10]

SWOT analýza se využívá jako silný nástroj pro stanovení a optimalizaci strategie společnosti, projektu nebo zlepšování stávajícího stavu či procesů. Při této možnosti je možné se rozhodovat, pro kterou strategii se management rozhodne. Nabízí se tyto možnosti:

- **MAX-MAX strategie** – silné stránky a současně příležitosti: využití všech příležitostí pomocí vlastních komparativních silných stránek,
- **MIN-MAX strategie** – slabé stránky a současně příležitosti: dohnat nedostatky tak, aby podnik nepromarnil nabízené příležitosti,
- **MAX-MIN strategie** – silné stránky a současně hrozby: zajištění pozice pro přípravu proti zpětnému úderu okolních hrozeb,
- **MIN-MIN strategie** – slabé stránky a současně hrozby: zredukovat trh k obraně před nebezpečím pro podnik plynoucím z hrozeb.[10]

2. FINANCOVÁNÍ PODNIKU

Financování je činnost, která se zabývá získáváním finančních zdrojů (peněz a kapitálu) pro založení, chod a rozvoj podniku. A to vše v potřebném čase, objemu a struktuře, při minimálních nákladech na jejich získávání a s nejnižší cenou za jejich používání.

Financování rozdělujeme podle období na:

- krátkodobé (financování obrátového procesu),
- dlouhodobé (financování stálých aktiv a trvalé části oběžného majetku).

2.1 Krátkodobý finanční plán

Krátkodobý finanční plán se sestavuje v kratším časovém horizontu nanejvýš v ročním období (častěji čtvrtletně, měsíčně). Musí se sestavovat s vysokou mírou podrobnosti a dále se rozpracovává formou rozpočtů na jednotlivé úseky činnosti.

Je velice důležité kontrolovat plnění plánů pravidelně kontrolovat. Podle zjištěných změn v okolí podniku, podle změn v okolí firmy a zjištěných výsledků plánu přizpůsobit i přijímat taková opatření, která by nenarušila dokončení plánů. Vzhledem k tomu, že finanční výsledky firmy jsou zřejmé z účetních výkazů, jsou nejvhodnější formou finančního plánu „pro forma“ výkazy.

Výstupem finančního plánu v ročním časovém horizontu jsou:

- plán, výnosů, nákladů a tvorby zisku,
- plánovaná rozvaha,
- plán peněžních toků,
- plán rozdělení zisku,
- plán externího financování.

Pokud je časový úsek kratší než jeden rok tak základem finančního plánu plán peněžních toků (příjmů a výdajů).

Plánové výkazy se nemusí sestavovat tak podrobně jako účetní výkazy. Vypracovávají se většinou ve zkrácené formě nebo podle aktuálních potřeb. Toto se vztahuje zejména na plán nákladů a výnosů, který může být pro potřeby řízení členěn na provozní část mnohem podrobněji. V rozvaze se nám projevují důsledky investování, tvorby a získávání finančních zdrojů jako i jejich splacení. Sestavuje se v návaznosti na plán nákladů a výnosu a plán rozdělení zisku. Plán peněžních toků je sestavován za účelem promítnout investiční výdaje, i důsledky obchodní a zásobovací politiky do pohybu peněz, aby se podnik nedostal do problémů se splacením závazků.

V ročním časovém horizontu se plán peněžních toků sestavuje zpravidla nepřímou metodou na základě očekávaného zisku, který se upravuje o položky nevyvolávající pohyb peněz a naopak. Ve stejném formátu se plán peněžních toků vypracovává i pro potřeby o poskytnutí externího financování. Roční plán příjmů a výdajů a jeho vypracování není z hlediska řízení postačující, protože problémy s platební schopností mohou nastat i v případě, že roční plán peněžních toků je vyvážený. Proto je vhodné sestavování peněžního plánu toku na čtvrtletí, měsíce, přičemž délka zvoleného plánovacího období je závislá na objemu plateb v firmě. V tomto případě je plán sestavován přímou metodou. [2]

2.2 Dlouhodobé financování investičního majetku

Na rozdíl od krátkodobého financování velké části oběžného majetku, má financování investic dlouhodobý charakter, a proto se často označuje jako dlouhodobé financování. Do dlouhodobého financování svou povahou patří i financování té části oběžného majetku, která má trvalý charakter. Zlaté bilanční pravidlo nám říká, že dlouhodobý majetek je třeba krýt dlouhodobými zdroji.

Cílem financování investic je zabezpečit finanční zdroje na efektivní investice s co nejnižšími průměrnými náklady kapitálu a nenarušit podstatně finanční riziko firmy.

Hlavní zdroje dlouhodobého financování:

- interní zdroje (odpisy, nerozdělený zisk, dlouhodobé rezervy),

- externí zdroje (emitované akcie, podílové listy, dlouhodobé úvěry, obligace, finanční leasing, investiční dotace aj.).

Financování pomocí interních finančních zdrojů se nazývá samofinancování. [12]

2.3 Odpisy jako interní zdroj financování

Odpisová politika je důležitým nástrojem finančního řízení každého podnikatelského subjektu a zároveň významnou součástí finanční politiky státu, který daňovými předpisy vymezuje možnosti a způsoby odpisování, čímž ovlivňuje chování podnikatelské sféry.

Odpisy hmotného a nehmotného investičního majetku jsou rozhodujícím zdrojem interního financování podniku.

Odpisy jsou peněžním vyjádřením postupného opotřebení hmotného a nehmotného majetku za určité období. Jejich hlavní funkcí je zabezpečit proces postupného přenosu ceny tohoto majetku do nákladů, tím postupně snižovat jeho výši v aktivech bilance a zajistit jeho obnovu.

Opotřebení můžou odpisy vyjádřit pouze zjednodušeně, poněvadž nelze dost přesně zachytit reálnou míru opotřebování daného majetku. Ta je závislá nejen na omezení či ztrátě funkčnosti vlivem používání ve výrobním procesu (tzv. fyzické či materiální opotřebení), ale souvisí také s technickým pokrokem, který způsobuje morální zastarávání.

Odpisy jsou významnou položkou v nákladech podniku. Odpisy jsou sice nákladem, ale nejsou v daném čase peněžním výdajem. Z hlediska finančního hospodaření podniku jsou přirozeným a stabilním interním finančním zdrojem pro obnovu nebo rozšíření dlouhodobého majetku podniku.

Část odpisů získává podnik inkasem tržeb, tj. v cenách prodané produkce, a jsou součástí jeho peněžních příjmů. Z hlediska zdrojového jsou odpisy pro podnik výhodnější oproti zisku, poněvadž nepodléhají zdanění.

Odpisy jsou v České republice usměrňovány dvěma zákony, zákonem o účetnictví a zákonem o daní z příjmu. Odpisy dělíme na:

1. Účetní (kalkulační)

Jejich úkolem je zachytit reálnou výši opotřebení majetku v cenách produkce. Podniky si je mohou určovat samy a postupují v souladu s odpisovým plánem, který určuje měsíční částky odpisů. Vyjadřují opotřebení fixního majetku, jejich nákladovou funkci ověřuje auditor. Zahrnují se do nákladů.

2. Daňové (finanční, jen pro účely stanovení daně z příjmů)

Daňové odpisy jsou vymezené zákonem o daních z příjmů jako součást výdajů na dosažení, zajištění a udržení příjmů. Daňové odpisy jsou odpočitatelnou položkou z daňového základu. Zákon stanoví maximálně možné částky odpisů (odpisové limity a dobu odpisování). Zvolený způsob odpisování nelze později měnit. Správnost odpisování kontroluje finanční úřad.

Opisovou základnu určují objem a struktura majetku a jeho ocenění. Opisuje se vstupní cena, kterou může být:

- cena pořizovací – celková cena na pořízení majetku včetně dopravy a montáže, příp. patentů, licencí, cla aj. složek ceny,
- cena reprodukční, která by měla v zásadě vyjadřovat aktuální cenovou úroveň, slouží k oceňování majetku k ocenění majetku nabytého darem či nově zajištěného a v účetnictví dosud nezachyceného,
- vlastní náklady – v případě pořízení či výroby ve vlastní režii.

Nejdůležitější otázkou odpisování je správné stanovení odpisových sazeb, tak aby zohledňovaly jak fyzickou, tak morální dobu životnosti, případně by měly promítat i míru a intenzitu využití tohoto majetku. Výše sazeb se odvíjí od zvolené (u účetních odpisů), či zákonným předpisem dané (u daňových odpisů) metody odpisování.

Metody odpisování:

Zvolená metoda odpisování určuje rozložení odpisů během doby životnosti. Nejčastěji používanými odpisy jsou odpisy v závislosti na výkonu stroje či zařízení.

Obecně lze vymezit následující metody odpisování:

- lineární – odpisuje se rovnoměrně stejným odpisovým procentem ze vstupní ceny majetku po celou dobu odpisování. Jde o metodu poměrně jednoduchou, administrativně nenáročnou, pomocí níž se rovnoměrně zatěžují náklady a ovlivňují daňový základ či úroveň rentability činnosti podniku. Tato metoda, ale ne vždy vyjadřuje reálný průběh opotřebení a může způsobovat zastarání techniky se všemi jeho dalšími důsledky.
- degresivní – objem odpisů v čase klesá. Zpočátku doby životnosti se odpisují vyšší částky a postupně se snižují. Pro podnik to znamená rychlejší akumulaci vnitřních finančních zdrojů na začátku fungování majetku, což umožňuje rychlejší obnovu techniky, modernizaci, čímž se snižuje riziko morálního zastarávání.
- progresivní - výše ročních odpisů v čase roste. Využívá se v případě, když firma chce z různých důvodů vykazovat vyšší zisk počátkem životnosti majetku. Přesun odpisů do zisku ji může umožnit výplatu vyšších dividend, a tím zvýšení hodnoty akcií, na druhé straně však stojí vyšší daňová povinnost.
- nerovnoměrné – jedná se o určitou kombinaci předchozích přístupů. Využívají se různé postupy, např. v prvním roce či prvních letech fungování daného zařízení se odpisují vyšší částky, a pak následují lineární odpisy. [12]

2.4 Podnikový zisk a faktory jeho růstu

Zisk podniku, zejména ve svém relativním vyjádření v poměru k vložení kapitálu, je jedním s nejdůležitějších měřítek úspěšnosti podnikání, jeho efektivnosti a také výrazně ovlivňuje tržní hodnotu firmy, která je v moderní teorii chápána jako hlavní cíl finančního řízení podniku.

Zisk, eventuálně jeho relativní vyjádření ve formě míry zisku, je využíván jako interní zdroj financování.

Zisk odráží míru účelovosti vyráběné produkce i stupeň hospodárnosti v nákladech a využití vloženého kapitál. Zisk ve firmě je v účetnictví zachycen ve výkazu zisku a ztrát (výsledovce).

V České republice se v praxi zisk (hospodářský výsledek) zachycuje vykazuje podle základních oblastí, které tvoří podnikatelskou aktivitu:

- oblast provozní činnosti
- oblast finančních operací
- oblast mimořádných výsledků [11]

Nerozdělený zisk

Poslední položkou rozdělování zisku je nerozdělený (zadržený) zisk. Ohraničuje prostor pro použití zisku na investice. Nejednou se rozlišuje nerozdělený zisk běžného roku a nerozdělený zisk minulých let. Přehled o nerozděleném zisku a jeho pohybu bývá někdy doplňkovým dokumentem k výkazu zisku a ztrát.

Někdy je nerozdělený zisk považován za nejlevnější finanční zdroj s odůvodněním, že podnik „nic nestojí“ (na rozdíl od akciového kapitálu, úvěru, obligací apod.). Tyto úvahy nejsou správné, protože výnosnost použitého nerozděleného zisku musí být stejná, co by akcionáři získali, kdyby jim byl nerozdělený zisk ve formě dividend. Proto každý projekt, který se financuje z nerozděleného zisku, musí zaručit vyšší výnosnost, než dividendový výnos pro akcionáře. Cena nerozděleného zisku je stejná jako cena akciového kapitálu (dividendový výnos).

Jestliže se nerozdělený zisk využívá k samofinancování podnikového rozvoje, zvyšuje se s tím vlastní kapitál firmy. Často se hovoří o takzvaném zjevném financování. Je zachyceno v bilanci podniku. Pokud se vytvářejí při sestavování bilance nevykazované (tiché) rezervy (např. podhodnocením podnikového majetku), tak v tomto případě jde o skryté financování.

Přednosti samofinancování:

- nezvyšuje počet akcionářů či věřitelů, a tím i kontrolu nad činností managementu,
- nevznikají náklady emise,
- snižuje se finanční riziko z vyššího zadlužení,
- umožňuje financování investic s vyšším rizikem, na které je složité zajistit externí zdroje financování.

Nevýhody samofinancování:

- jedná se o poměrně málo stabilní zdroj
- někdy jako nevýhodu se považuje se považuje nebezpečí méně intenzivního tlaku na efektivnost. [1]

2.5 Financování úvěry

Probíhá na základě konkrétní dohody s finančními institucemi, nejčastěji s bankami. Bankovní úvěr je z hlediska podniku cizím zdrojem financování a může se vyskytovat ve formě dlouhodobého a krátkodobého bankovního úvěru.

Dlouhodobé bankovní úvěry poskytují banky formou terminované půjčky, označované jako investiční úvěr a hypoteční úvěr. V případě investičního úvěru se požaduje ručení dlouhodobým majetkem, případně třetí osobou, u hypotečního úvěru je přípustné ručení pouze nemovitým majetkem.

Krátkodobé bankovní úvěry mají různé pojmenování, např. kontokorentní úvěr, lombardní úvěr, důležité jsou podmínky jejich použití. Zpravidla jsou omezeny na financování provozního kapitálu, tj. zásob, pohledávek a provozních nákladů. K financování pořízení dlouhodobého majetku se mohou používat pouze dočasně jako překlenovací úvěr před vyřízením dlouhodobého úvěru. K jejich získání většinou nepotřebujeme podnikatelský plán, banka si zpravidla vystačí s výhledem peněžních toků na období jednoho roku.

Charakteristickými znaky každého úvěru jsou:

- Návratnost – tzn. příjemce jej musí ve stanovené lhůtě splatit. Splacení úvěru je zpravidla postupné v pravidelných intervalech. V některých případech může být splacení jednorázové na konci doby splatnosti.
- Úročení – úročení představuje cenu zapůjčených peněz. Úrok je stanovený formou fixní nebo variabilní úrokové sazby. Vypočítáme jej jako procento z nesplacené části poskytnutého úvěru. Banky zpravidla vyžadují placení úroku v pravidelných intervalech (měsíčních, čtvrtletních).

- Zajištění návratnosti úvěru pro případ nepředvídatelných okolností, které by ohrozily návratnost úvěru a zaplacení jeho ceny. Banky vyžadují ručení ve výši poskytnutého úvěru a celkových úvěrů i celkových úroků. Suma se může měnit podle typu jištění. Vyskytují se i úvěry bez věcného zajištění, ale v tom případě je požadováno ručení příjemcem úvěru nebo třetí osobou.

Z podstaty úvěru můžeme dedukovat, které faktory jsou rozhodující při posuzování žádosti o úvěr. Pro banku je nejdůležitější především plán peněžních toků, který ji musí přesvědčit, že podnik bude schopen zaplatit úroky a splatit úvěr. Banky při posuzování podnikatelského plánu vychází z analýzy minulých období a předpokládají pokračování v dosavadním trendu. Malou šanci na úspěch má podnikatelský plán předložený dlouhodobě ztrátovou firmou, i když byla ztráta pouze důsledkem „daňové optimalizace“. Oceňují podniky dlouhodobě ziskové, i když s nižší tvorbou zisku.

Součástí finančního plánu pro banku by měl být i návrh splátkového plánu úvěru, který je propojen s plánem peněžních toků. Plán peněžních toků a plán splátek je potřeba sestavit na předpokládanou délku poskytnutí úvěru a tímto způsobem banku přesvědčit, že se ji půjčené peníze i úroky vrátí.

Při žádosti o úvěr má velký význam ratingové hodnocení žadatele. Rating je vyjádřením momentální situace podniku, zejména jeho úvěrového rizika, tj. pravděpodobnosti, že nebude dostávat svým závazkům.

V České republice jsou bankovní úvěry nejrozšířenějším externím způsobem financování podniků. Jejich podíl na celkových zdrojích se ale liší podle oboru podnikání. [12]

2.6 Leasingové financování

Leasingem rozumíme pronájem různých částí majetku jako stroje, budovy, výrobky dlouhodobé spotřeby, za sjednané nájemné, které může být na určité období nebo na dobu neurčitou s výpovědní lhůtou. Při leasingu pronajímatel na základě smlouvy umožňuje nájemci nejen užívání těchto předmětů, ale často i poskytuje servisní služby spojené s nájmem

těchto předmětu nebo přenechá předmět po určité době bezplatně do jeho vlastnictví. Po celou dobu leasingu je majetek vlastnictvím pronajímatele, který si jej také odepisuje.

Hlavní formy leasingu:

- provozní (operační) – má krátkodobý charakter, zahrnuje v sobě jak finanční službu pronajímateli, tak i udržovací službu. Používá se u speciálních strojů – pronájem počítačů. Platby za nájemné nemusí plně pokrýt cenu zařízení. Nájemní smlouva je dohodnuta většinou na kratší období, než je očekávaná životnost zařízení.
- finanční – je dlouhodobý, neposkytují se při něm servisní služby, není vypověditelný a platby za nájemné musí plně uhradit cenu pronajatého zboží, podobá se peněžní půjčce tzn. pro nájemce znamená okamžitý peněžní příjem.
- prodej a zpětný pronájem – podnik prodá svůj existující majetek leasingové společnosti a zpětně si majetek od ní pronajme. Tuto transakcí získá podnik peněžní prostředky, ale ztratí vlastnické právo k prodanému majetku.

Výhody financování podniku leasingem:

- umožňuje pořídit majetek bez jednorázového vynaložení peněžních prostředků, úhrady se provádí formou splátek, které postupně zatěžují náklady v plné výši,
- snižuje se riziko spojené s investováním (prodloužení výstavby, nesplnění očekávaných parametrů investic apod.), které se přenáší na pronajímatele,
- omezuje se možnost morálního zastarání fixního majetku podniku,
- zvyšuje se konkurenční schopnost podniku, který může pružně reagovat na změny poptávky, bez zajišťování investic,
- nezvyšují se nároky na úvěr a míra zadlužení podniku,
- zvyšuje se likvidita podniku – zapůjčený majetek není součástí fixního majetku,
- leasingové platby se hradí od okamžiku uvedení investice do provozu, úvěr se často musí splácet dříve,
- leasingové platby jako součást nákladů snižují zisk podniku pro účely zdanění.

Nevýhody financování podniku leasingem:

- náklady spojené s leasingem jsou pro firmu s dobrou finanční pozicí obvykle vyšší, než náklady spojené s pořízením na úvěr či z vlastních zdrojů.

Rozhodujícími úlohu při rozhodování o výběru vhodného způsobu financování (zda koupit prostřednictvím úvěru či formou leasingu) hrají rozhodující úlohu tyto faktory:

- daňové zatížení podniku,
- úroková sazba z eventuálně poskytnutého úvěru,
- odpisová sazba a způsob odepisování,
- leasingové splátky,
- diskontní faktor pro zohlednění času.

Při rozhodování mezi leasingem a úvěrem lze volit různé postupy. Jeden z nich spočívá ve srovnání diskontovaných nákladů obou variant financování. Spočívá v těchto dílčích krocích:

- určí se náklady (po daňové úspoře) spojené s leasingem,
- určí se náklady (po daňové úspoře) spojené s úvěrem,
- obojí náklady se diskontují s ohledem na čas, ve kterém byly vynaloženy,
- vybere se varianta s nižšími diskontovanými celkovými náklady. [12]

3. ZALOŽENÍ SPOLEČNOSTI MIKES SPORT, s.r.o.

Bylo rozhodnuto, že jako formu podnikání bude zvolena obchodní společnost, a to společnost s ručením omezeným. Společnost se bude jmenovat Mikes sport, s.r.o.

3.1 Podnikatelský plán

Důvodem pro zpracování podnikatelského plánu je vytvoření dokumentu, který shrnuje informace o nově vznikajícím podniku, jeho krátkodobých i dlouhodobých cílech, ale také výhledu a vizi do budoucna.

Titulní strana:

Název společnosti: Mikes sport, s.r.o.

Sídlo: Frydecká 1

Havířov – Bludovice

736 01

Jednatel společnosti: Bc. David Pawlas

Logo společnosti: **MIKES** *sport*

Předmět podnikání:

Společnost Mikes sport, s.r.o. se bude zaměřovat na prodej, jak sportovních tak cestovních motorek a jejich příslušenství (bundy, rukavice, helmy), Kromě toho se společnost zaměří na prodej sportovních potřeb pro in - line bruslení, skateboarding, horolezectví. Samozřejmě na prodejně nebude jenom sportovní náčiní, ale také veškeré sportovní příslušenství pro tyto sporty. Nabídka bude přizpůsobená všem věkovým kategoriím od úplných začátečníků, přes rekreační sportovce až po velmi náročné zákazníky, obou pohlavím i dětem.

Filozofie podnikání:

Filozofii společnosti bude nabídka kvalitního a širokého sortimentu zboží, jenž povede ke spokojenosti zákazníků, kteří se budou rádi vracet. Od konkurence se chce společnost odlišit právě kvalitním zbožím, profesionalitou a vstřícností personálu.

Vize podnikání

Vizí společnosti je vytvoření dlouhodobě prosperující jednotku, která na trhu zaujme své stabilní místo, bude mít svůj okruh zákazníků, který se bude neustále rozšiřovat. Nabídka bude přizpůsobena požadavkům zákazníků. V krátkodobém horizontu se společnost bude snažit vytvořit podvědomí o společnosti u zákazníků a přilákat co nejvíce nových zákazníků.

Právní forma společnosti Mikes sport, s.r.o.:

Jak už je z názvu patrné, společnost Mikes sport bude společnost s ručením omezeným. Pro společnost s ručením omezeným jsem se rozhodl na základě prozkoumání charakteristik všech forem podnikání, a to především díky omezenému ručení za závazky společnosti, tedy do výše nesplacených vkladů jednotlivých společníků.

Profesní a osobní údaje o vlastnících společnosti:

Vlastníkem společnosti Mikes sport, s.r.o. budu já, Bc. David Pawlas narozen 1.11.1985 v Havířově, trvalým bydlištěm Rodinná 1010/ 3, Havířov – Bludovice, 736 01. Jsem absolventem bakalářského studia na VŠB – TU Ostrava, obor Sportovní management. Po dobu studia jsem pracoval ve společnosti Dagen, s.r.o., která se mezi jinými zabývá prodejem motorových vozidel. Tato zkušenost mi pomohla nejen zdokonalit se v komunikaci s lidmi, ale také nabrat zkušenosti a kontakty v tomto oboru. Ve volném čase se zajímám o extrémní sporty, takže mám zkušenosti i s dalšími výrobky, které bude společnost prodávat.

Popis podniku

Společnost Mikes sport, s.r.o. bude společnost s ručením omezeným a s jedním společníkem, který bude zároveň i jednatelem. Sídlo společnosti bude také prodejnou. Prodejna bude v Havířově a to z toho důvodu, že v tomto městě sice existuje několik odborných prodejen, ale sortiment konkurence není tak široký a úzce specializovaný jako bude u společnosti Mikes sport, s.r.o. Prodejna se bohužel nenachází v centru města, ale u hlavní silnice na Český Těšín, takže kolem prodejny projede denně mnoho automobilů. Provozovna je dobře vidět i z cesty. Nachází se zde dostatek parkovacích míst, proto není problém s parkováním. Je umístěná asi jen pět minut pěší chůze od autobusového nádraží a hned vedle jedné autobusové zastávky.

Prodejna bude otevřena od pondělí do soboty, a to ve všední dny od 9:00 do 19:00 a v sobotu od 10:00 do 18:00.

Popis výrobku a služeb

Společnost Mikes sport, s.r.o. bude nabízet v první řadě motoristické příslušenství a motorky. Prodávát bude jak sportovní motorky, tak i cestovní. Do sortimentu zboží, které bude společnost nabízet, budou zařazený také čtyřkolky. Dále bude prodávát veškeré motoristické oblečení, přilby a náhradní díly na motorky. U motorek bude nutno provádět servis a také rovněž garanční prohlídky. V druhé části prodejny se budou nacházet potřeby pro extrémní sporty, především na in-line bruslení. Samozřejmě, že společnost bude nabízet jak brusle, tak i chrániče a helmy. Dále bude na prodejně možno zakoupit přilby na kolo, potřeby pro horolezectví. Součástí nabízeného sortimentu bude i sportovního oblečení. Na provozovně bude také existovat možnost objednání posilovacího stroje v rámci katalogového prodeje. V případě objednávky budou tyto stroje do tří pracovních dní doručeny.

Společnost věří, že nabídka zboží je specifická a široká, a že osloví co nejvíce zákazníků.

Společnost bude nabízet motorky značky Zipp, Kymco a Linhai. Motoristické přilby značky Worker, Tornado a motoristické oblečení firem Wolker a Panda.

Další nabízené zboží bude značek Aku, Arena, Baston, Contour, Dynafit, inSPORTline, Killtec, Madshus, Primus, Relax, Rollerblade Salamon, Scarpa, Swix, Sigg, Tilag, Worker. Všechno tyto značky, které jsou na trhu už delší dobu, prodávají kvalitní výrobky, jak pro amatéry, tak i pro profesionální sportovce. Do budoucna lze podle poptávky značky zboží prodáváných firem doplnit a rozšířit o jiné.

Zajištění zboží a dodavatelů

Motorky Zipp a Kymco bude společnost odebírat od společnosti Dagen, s.r.o., která má výhradní zastoupení pro Českou republiku pro tuto značku. Od společnosti Dagen bude společnost rovněž odebírat všechny náhradní díly na motorky (společnost má skladem až 98 % náhradních dílů). Od této společnosti bude Mikes sport, s.r.o. také prodávát i přilby značek Tornado, motoristické oblečení značky Panda a další příslušenství. Výhodou společnosti Dagen je, že má sklad v Ostravě. Společnost si ale bohužel účtuje za dopravu, a proto v rámci snížení nákladů si společnost zajistí vlastní dopravu.

Čtyřkolky Linhai bude společnost odebírat od společnosti Impexta, s.r.o. Společnost nemá ve své nabídce rozvoz zboží, takže i do této společnosti bude muset Mikes sport, s.r.o. pro zboží dojíždět. Společnost Impexta, s.r.o. má pobočku rovněž v Ostravě.

Zboží značek Worker a Insportline bude společnost odebírat od společnosti Seven sport, s.r.o. Zboží těchto značek mi bude společnosti dodáno zdarma na prodejnu pokud, cena nákupu přesáhne 4 000 Kč.

Brýle Relax bude společnost Mikes sport s.r.o. odebírat od společnosti Relax. Tato společnost dodává také zboží do prodejen zdarma. Je to dáno tím, že má relativně hodně obchodů, kde se jejich zboží prodává, proto není problém nasbírat více objednávek do určitého místa.

Ostatní výrobky bude společnost odebírat ze sportovního obchodu K- sport v Třinci. Tento obchod vlastní společnost Lumira, s.r.o. Pro odběr zboží z tohoto obchodu se společnost Mikes sport, s.r.o. rozhodla proto, že jiné značky mají své sklady relativně daleko od naší prodejny a bylo by velmi obtížné pro společnost objíždět všechny sklady. Některé značky sice nabízejí dopravu zdarma, ale jen u určité částky za odebrané zboží, a společnost by na začátku podnikání nesplňovala podmínky pro bezplatnou dopravu, proto v rámci snížení nákladů jsem se dohodl s obchodem K – sport, který již působí na trhu delší dobu, a má větší odběry a tím i dopravu zdarma. Druhým faktorem, proč se společnost Mikes sport, s.r.o. dohodla s tímto subjektem, je i to, že tato spolupráce je výhodná pro obě dvě strany, protože společně dostaneme slevy od odběratelů při odebrání většího množství zboží.

Se všemi uvedenými dodavateli bylo dohodnuto, že zboží bude do 48 hodin od objednávky k dispozici k odběru anebo mi bude do této časové lhůty dodáno přímo na naši prodejnu. Tento fakt je velmi důležitý a přínosný, protože jsme celkem rychle schopní reagovat na poptávku našich zákazníků, a také ušetřím skladovací prostory a tím i náklady na skladování.

Personální podmínky

Společnost bude zaměstnávat na začátku tři pracovníky. Prvním pracovníkem bude prodavač a současně servisní technik. Druhý pracovník bude také prodávat, ale jeho hlavní pracovní náplní bude servis motorek (mechanik). Třetím zaměstnancem budu já. Mou pracovní náplní bude prodej. Kromě toho budu dále zajišťovat plynulý chod prodejny. Budu se starat o dostatek zásob a zajištění jednotlivých směn. Také budu mít na starosti vyřizování objednávek

z internetového obchodu, který společnost bude mít. Všichni tři zaměstnanci budou mít smlouvu na plný pracovní úvazek.

V případě plného vytížení personálu (zvýšením návštěvnosti) nebo při nějaké nepředvídané události, jako např. dlouhá nemoc některého z pracovníků, by si společnost vypomohla přijmutím brigádníka. Brigádníka by si společnost najímala i v případě dovolené zaměstnanců nebo při mimořádných akcích, jakými jsou výprodeje starého zboží.

U zaměstnanců společnosti Mikes sport, s.r.o. bude kladen důraz na jejich spolehlivost a zodpovědnost. Měli by mít také kladný vztah ke sportu (vyžadují se i osobní zkušenosti se zbožím, které budou prodávat) a dovednosti v oblasti komunikace s lidmi. V rámci výběru brigádníků předpokládáme zveřejnění nabídky na středních, vyšších odborných a vysokých školách, také na internetu a na našich webových stránkách. Brigádníci budou samozřejmě zaškolení a budou absolvovat školení zakončené zkouškou.

Společnost bude nucená také najmout dva externí pracovníky, a to uklízečku a účetní.

Postavení společnosti na trhu (mikroprostředí a makroprostředí), konkurence

Mikroprostředí

Konkurence

Průzkumem bylo zjištěno, že náš obchod bude svým sortimentem jedinečný, ale firem, které poskytují podobné zboží, je ve městě relativně hodně a neustále jich bude ještě přibývat. Je to reakce na poptávku zákazníků. Ve městě Havířov už je několik obchodů se sportovním zaměřením, ale sortiment, který bude nabízet společnost Mikes sport, s.r.o., nabízí většina obchodů v tomto městě jen okrajově. Je nutné rozdělit naši konkurenci do dvou skupin. Jedná skupina je konkurence na trhu motorek a motoristického příslušenství. Ve druhé skupině budou sportovní obchody s podobným zaměřením, jako má společnost Mikes sport, s.r.o.

Jako naši konkurenci v motorkách vidím:

- Auto Toman: Společnost Auto Toman, s.r.o. nabízí skútry značky Kingway. Tato společnost ale nenabízí skoro žádné doplňky jako přilby, motoristické rukavice,

bundy, boty, kufry na skútry. Společnost Auto Toman, s.r.o. je jedinou konkurencí, co se týče motorek a příslušenství k motorkám ve městě Havířov.

Konkurence se sportovním zbožím:

- Team sport: Prodejna Team sportu je položena nejbližší prodejny Mikes sport. Jedná se o společnost s dlouhou tradicí v Havířově. Považují ji za největšího konkurenta. Mají širokou nabídku bruslí i doplňků, jak na brusle, tak i na kola. Ale na rozdíl od prodejny Mikes sport se tato prodejna nespecializuje na outdoorové sporty.
- Jahoda: Jedná se o společnost, která se specializuje pouze na prodej kol a příslušenství na kolo. Jako konkurenta je považují, protože prodává cyklistické přilby, které má ve své nabídce rovněž společnost Mikes sport, s.r.o.
- Summit sport: Je prodejna, která se specializuje na outdoorové sporty. Tato prodejna má podobný sortiment jako prodejna Mikes sport, s.r.o., ale nemá nabídku kolečkových bruslí a příslušenství na kolo, in line brusle apod.
- Santi sport: Je sportovní obchod, který je umístěn v obchodním centru Havířov – Elan. Tato prodejna má ve své nabídce jen okrajově in line brusle, přilby a oblečení.

Další konkurence:

- Jako další konkurenci musíme zmínit sportovní prodejny v blízkém okolí (Ostrava, Karviná, Český Těšín).
- Za ostatní konkurenty považují všechny hypermarkety, které prodávají podobné výrobky, ale nemají tak široký sortiment v takové kvalitě a také vhodně vyškolený personál.

Veřejnost

Společnost bude komunikovat s veřejností prostřednictvím vlastních webových stránek a natištěných vizitek s kalendářem. Na prodejně bude také kniha přání a stížností.

Zákazníci

Sport je u lidí velice oblíbený, aktivní způsob života se v dnešní době považuje za trend, především u mladých lidí. Předpokládáme, že sortiment i způsob prodeje zaujme a potěší širokou veřejnost. Budeme se snažit oslovit co nejvíce potenciálních zákazníků, ale zaměříme se především na tyto skupiny:

- Muže, ženy v produktivním věku,
- Studenty středních, vyšších a vysokých škol,
- Děti.

Makroprospědí

Demografické prostředí

Z hlediska demografických ukazatelů jsou důležité údaje jako počet obyvatel a věková struktura obyvatelstva. K 1.1. 2009 žilo v České republice 10 467 542 obyvatel z toho obyvatel Moravskoslezského kraje bylo 1 250 255 (612 661 mužů a 637 594 žen), v okrese Karviná žilo 274 863, z toho 136 038 mužů a 138 825 žen. Z tohoto počtu přímo žije ve městě Havířov 98 172 obyvatel (48 288 mužů a 49 884 žen). Věkový průměr byl 40,8 let. Z toho muži 39,6 let a ženy 42,3 let.¹

Ekonomické prostředí

Určitý vliv na poptávku bude mít míra nezaměstnanosti. Její stav k 1.4. 2010 v celé ČR byl 9,2 %. Míra nezaměstnanosti v Moravskoslezském kraji dosáhla k 30.4. 2010 výše 11,6 %.

Dalším důležitým ekonomickým faktorem, který ovlivňuje poptávku, je výše mezd. V prvním čtvrtletí 2010 průměrná hrubá měsíční nominální mzda činila 22 748 Kč. Na přepočtená čísla zaměstnanců v celém národním hospodářství vzrostla o 2,2 % oproti stejnému období

¹http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/publ/1301-09-k_1_1_2009, 20.6.2010

předchozího roku, reálná mzda vzrostla o 1,5 %. V podnikatelské sféře se průměrná mzda zvýšila nominálně o 2,0 %, reálně o 1,3 %.²

Politicko - právní prostředí

Základními právními předpisy, které upravují oblast podnikání v ČR a kterými se společnost musí řídit, jsou Obchodní zákoník a Živnostenský zákon, Zákon na ochranu hospodářské soutěže, Občanský zákoník, Zákon na ochranu spotřebitele, Zákon o reklamě, Nařízení týkající se ochrany životního prostředí, Daňové zákony a další zákony a nařízení omezující jednání společnosti.

Cenová politika

Stanovení cenové politiky je pro podnik velmi důležité. Cílem společnosti bude zejména dosažení zisku a růst tržního podílu. U některých dodavatelů jsou stanoveny doporučené prodejní ceny, které musíme dodržovat. Na zboží, které nebude mít doporučenou prodejní cenu, se bude prodejní cena stanovovat. Stanovení cen bude určeno následovně: cena pořízení + náklady na dopravu + náklady na provoz prodejny + náklady reklamu + marže. Marže se bude odvíjet od druhů zboží rozdílně (od 40 % do 80 %) a také od ceny konkurence. Tento výpočet se nebude vztahovat na zboží, které bude ve výprodeji.

Společnost bude prodávat zboží také přes svůj internetový obchod. V e – shopu budou ceny o něco nižší než na prodejně. V ceně zboží ale nebude zahrnuto poštovné a balné. Takže k ceně výrobku si bude muset zákazník doplatit poštovné a balné, jenž se bude odvíjet dle ceníku společnosti, která produkt dopraví k zákazníkovi.

Jiná cena bude také pro stálé zákazníky nebo také pro zákazníky, kteří u nás koupí motorku. Jednalo by se o 10 % slevu na vybraný druh zboží.

Forma prodeje

Protože společnost bude prodávat zboží ve svém kamenném obchodě, použije metodu přímého prodeje konečným zákazníkům. Dále bude společnost prodávat zboží přes internet.

² <http://www.kurzy.cz/makroekonomika/mzdy/>, 20.6.2010

Marketingové cíle

Cílem společnosti je získat co nejrychleji dostatek zákazníků. Také se společnost bude snažit udržet si stávající zákazníky a získávat nové, a tím postupně zvyšovat prodej. Pro společnost je velmi důležité, aby lidé rychlé nabyli vědomí, že taková prodejna vůbec v jejich okolí existuje. Toho by společnost Mikes sport chtěla docílit následovně:

- Rozmístění reklamních plakátů a billboardů ve městě Havířov a také vylepit reklamní plakáty v městské hromadné dopravě.
- Společnost by rovněž využila ke své propagaci místní rozhlasovou stanici Hitrádio Orion.
- Jelikož se prodejna nachází u frekventované silnice, jako jednu z forem propagace lze zvolit i výrazné označení prodejny tak, aby upoutala pozornost.
- V neposlední řadě by společnost ke své propagaci využívala internet. Na sociálních sítích jako je facebook nebo twitter by se vytvořil profil společnosti. Společnost doufá, že tato forma reklamy by oslovila velký počet mladých lidí.

Finanční plán

Vybavení prodejny:

Před zahájením provozu je nutno pořídit:

PC	20 000,- Kč
tiskárna	5 000,- Kč
software	15 000,- Kč
regály na zboží	25 000,- Kč
nářadí na opravu motorek	70 000,- Kč

celkem	135 000,- Kč
---------------	---------------------

Vklady do společnosti:

Jméno a příjmení	Vklad	Kč
David Pawlas	hotovost	200.000 Kč

Mzdové náklady na provozovnu:

Jak již bylo uvedeno, provozovna bude mít na začátku tři pracovníky. Jejich mzdy budou rozdílné. První zaměstnanec je prodavač, druhý je mechanik. Třetím zaměstnancem budu já.

Hrubé mzdy na jeden měsíc činí:

Tab. 3.1.: Hrubé mzdy za jeden měsíc v Kč

1. zaměstnanec na plný úvazek	22000
2. zaměstnanec na plný úvazek	19000
3. zaměstnanec na plný úvazek	23000
Celkem	64000

Zdroj: vlastní zdroj

Tab. 3.2.: Měsíční odvody (Sociální a zdravotní pojištění)

	*zaměstnanec	*zaměstnavatel	Celkem
Zaměstnanec prodavač	2 420 Kč	7 480 Kč	9 900 Kč
Zaměstnanec mechanik	2 090 Kč	6 460 Kč	8 550 Kč
Zaměstnanec vlastník	2 530 Kč	7 820 Kč	10 350 Kč

*Sociální a zdravotní pojištění

Zdroj: vlastní zdroj

Tab. 3.3.: Náklady mzdové celkem v Kč/měsíc

	Hrubá mzda	*zaměstnavatel	Celkem
Zaměstnanec prodavač	22 000 Kč	7 480 Kč	29 480 Kč
Zaměstnanec mechanik	19 000 Kč	6 460 Kč	25 460 Kč
Zaměstnanec vlastník	23 000 Kč	7 820 Kč	30 820 Kč

*Sociální a zdravotní pojištění

Zdroj: vlastní zdroj

Režijní náklady provozovny Mikes sport, s.r.o.

Nájemné činí 20 000 tisíc měsíčně. Toto už je konečná cena, tj. cena včetně elektřiny, vody a energie. Cena je stála po celou dobu uvedenou ve smlouvě (3 roky). K režijním nákladům je

ještě nutné připočítat náklady na telefon, které jsem odhadnul na 2 000 Kč za měsíc.

Tab. 3.4.: Režijní měsíční náklady provozovny Mikes sport, s.r.o.

Nájemné	20000
Telefon	2000
Průměrné režijní náklady	22000

Zdroj: vlastní zdroj

Tab. 3.5.: Celkové provozní náklady na jeden měsíc činí v Kč

Celkové mzdové náklady (včetně zdrav. a soc. pojištění)	85760
Celkové režijní náklady	22000
Celkem	107760

Zdroj: vlastní zdroj

Zahajovací rozvaha společnosti Mikes sport, s.r.o.

Tab. 3.6.: Zahajovací rozvaha společnosti Mikes sport, s.r.o. pro rok 2010

Aktiva		Pasiva	
Dlouhodobý hmotný majetek		Vlastní kapitál	200 000
Samostatné movité věci		Cizí kapitál	700 000
Software	15 000		
PC	20 000		
Tiskárna	5 000		
Regály na zboží	25 000		
Nářadí na opravu motorek	70 000		
Oběžná aktiva			
Zásoby	656 000		
Peníze na účtu	100 000		
Peníze v hotovosti	9 000		
Aktiva celkem	900 000	Pasiva celkem	900 000

Zdroj: vlastní zdroj

Výkaz zisků a ztrát

Jelikož je prodejna nová, tak se velice těžko odhaduje měsíční prodej. Výpočet měsíčního prodeje jsem odhadoval na základě údajů dvou prodejen, které mi tyto údaje poskytly. Ovšem prodejny si ale nepřejí, aby jejich data byly jakkoliv zveřejněny. Výpočet jsem prováděl u dvou prodejen, z nichž jedna je zaměřená speciálně jenom na motorky, a druhá zas na prodej zboží pro extrémní sporty. Tyto údaje jsem musel poopravit a přizpůsobit trhu, na kterém bude provozovna Mikes sport, s.r.o. působit, protože společnost působí na jiném trhu. Data jsem spíše podhodnotil, abych eliminoval riziko neúspěchů a přecenění konkurence, a také aby nedošlo k přecenění koupěschopnosti poptávky na místním trhu.

Tab. 3.7.: Výkaz zisků a ztrát pro rok 2010 v tis. Kč

Tržby za prodej zboží	4560
Náklady vynaložené na prodané zboží	2850
Obchodní marže	1710
Výkony	214
Výkonová spotřeba	585
Přidaná hodnota	1339
Osobní náklady	1029
Daně a poplatky	57
Odpisy dlouhodobého majetku	34
Provozní výsledek hospodaření	219
Finanční výsledek hospodaření	-70
Daň z příjmů za běžnou činnost	28
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	121
Výsledek hospodaření za účetní období	121
Výsledek hospodaření před zdaněním	149

Zdroj: vlastní zdroj

Tab. 3.8: Předpokládaný peněžní toky (cash flow) pro rok 2011 v tis. Kč

Sta peněžních prostředků na začátku účetního období	109
Výsledek hospodaření za účetní období	121
Účetní odpisy hmotného a nehmotného majetku	34
Změna stavu zásob	-132
Změna stavu pohledávek	32
Změna stavu krátkodobých závazků	-274
Čistý peněžní tok z provozní činnosti	-219
Nabytí dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku	-135
Čistý peněžní tok z investiční činnosti	-135
Změna stavu dlouhodobých závazků	491
Čistý peněžní tok z finanční činnosti	491
Čistý peněžní tok	137
Stav peněžních prostředků na konci účetního období	246

Zdroj: vlastní zdroj

Rizikové faktory

a) Interní rizika

Společnost se bude snažit předcházet všem interním rizikům.

Postup, jak zamezit rizikům:

- výrobním a technickým problémům se bude společnost snažit vyhnout pravidelnou kontrolou zařízení,
- nedostatečným výkonům pracovníků se bude společnost snažit zamezit dobrou motivační politikou a snahou vytvářet dobré pracovní vztahy na pracovišti.

b) Externí rizika

Externím rizikům není možné se vyhnout, ale společnost se jim pokusí alespoň co nejlépe čelit.

Nepravděpodobnější rizika, která by nás mohla zasáhnout, jsou:

- změny úrokových a odpisových sazeb
- daňové změny
- růst inflace
- změna preferencí obyvatelstva
- ekologické a přírodní rizika (povodně, požár, ...)

Jisté riziko může vzniknout při špatně odhadnuté poptávce po zboží, které bude společnost Mikes sport nabízet. Na poptávku může mít vliv i současná probíhající ekonomická krize, která postihla obyvatele tohoto regionu, kdy je dnes v tomto kraji vyšší nezaměstnanost oproti jiným krajům v České republice a další propouštění by se výrazně projevilo na koupěschopnosti obyvatelstva. Tento podnikatelský záměr počítá s tím, že ekonomická krize pomalu, ale jistě odeznívá, a že dojde k oživení trhu a následné zvýšení životní úrovně obyvatelstva.

Rizikem pro společnost se jeví také délka pronájmu prostor k podnikání. Smlouvu o pronájmu prostor má společnost pouze na 3 roky. Z druhé strany je zase výše nájmu zafixována ve stejné výši po celou dobu pronájmu.

Společnost Mikes sport, s.r.o. se bude snažit snížit riziko pojištěním. Prodejna bude pojištěna proti násilnému vniknutí a způsobené škodě na majetku nebo na zdraví také společnost uzavře zákonné pojištění odpovědnosti za škodu při pracovním úrazu či nemoci z povolání.

3.2 Založení společnosti Mikes sport, s.r.o.

Založení společností s ručením omezeným není v dnešní době tak složité, jak tomu bývalo dříve. Díky vstoupení v platnost novely živnostenského zákona (od 1. července 2008), je

založení společnosti jednodušší. Tato novela nejenom že usnadňuje založení společností s ručením omezeným, ale také podstatně změnila podmínky získání živnostenského oprávnění začínajícím podnikatelům a snížila administrativní zátěže při kontaktu s úřady.

3.2.1 Zakladatelská listina

Jelikož společnost Mikes sport, s.r.o. bude založená jednou fyzickou osobou, nebude tedy sepisována společenská smlouva, ale zakladatelská listina. Aby společnost předešla možným chybám při sepisování zakladatelské listiny a prodlužování tak čas k založení společnosti, které by zabraly následné korektury chyb v zakladatelské listině, rozhodla se společnost, že využije služby notáře a nechá si zakladatelskou listinu vyhotovit u něj. Náklady na vyhotovení zakladatelské listiny se pohybují od 2 500 do 3 000 Kč.

Ze zákona musí být zakladatelská listina notářsky ověřena.

3.2.2 Ohlášení živnosti

Dalším důležitým krokem je ohlášení živnosti. Díky novele zákona je ohlášení jednodušší, než tomu bývalo dříve. Při vyplnění jednotného registračního formuláře na živnostenském úřadě nám odpadá povinnost navštívit finanční úřad, úřad práce, okresní správu sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovnu, protože při vyplnění jednotného registračního formuláře na živnostenském úřadě se informace automaticky odešlou všem těmto institucím. Všechny tyto údaje jsou v centrálním registru, ve kterém jsou všechny tyto údaje sdíleny.

Společnost Mikes Sport, s.r.o. svým zaměřením prodeje spadá do živností volných. Ze seznamu oborů činností neležejících do živnosti volných si společnost vybere následující obory:

- 38. výroba, opravy, údržba sportovních potřeb, her, hraček a dětských kočárků,
- 48. velkoobchod, maloobchod.

Společnost své ohlášení živnosti uskuteční na živnostenském úřadu města Havířov. Společnost Mikes sport, s.r.o. se bude zabývat prodejem sportovního zboží a prodejem motorek.

Po zaregistrování informací společnost obdrží pouze informační dopis o tom, že její data byla přijata a zaregistrována do interní databáze úřadu. Po zpracování formuláře je společnosti vystaven doklad o živnostenském oprávnění. Doklad nemá funkci plnohodnotného živnostenského listu. Jedná se pouze o doklad o živnostenském oprávnění a neopravňuje společnost provádět jakékoliv obchodní transakce a disponovat vlastním majetkem.

K jednotnému registračnímu oprávnění musí společnost doložit také souhlas majitele nemovitosti, že souhlasí s provozováním živnosti nebo také doložit nájemní smlouvu.

3.2.3 Splacení vkladu před vznikem

Jednatel společnosti Mikes sport, s.r.o. vloží 200 000 Kč na bankovní účet před zápisem do obchodního rejstříku.

3.2.4 Zapsání do obchodního rejstříku

Když bude společnosti vystaven doklad o živnostenském oprávnění, musí se společnost zapsat do obchodního rejstříku. Obchodní rejstřík vede krajský soud. Před zapsáním do obchodního rejstříku musíme mít splacený základní kapitál. Splacení základního kapitálu musí prokázat jednatel společnosti výpisem z bankovního účtu, písemným prohlášením o hodnotě nepeněžního vkladu s ověřeným podpisem a pokladní knihou. Při zápisu do obchodního rejstříku bude společnosti Mikes sport, s.r.o. přiděleno IČO (identifikační číslo organizace). Následně krajský soud vydá usnesení a společnost má 15 denní lhůtu na odvolání. V případě, že se společnost nemá v plánu odvolávat, může se společnost vzdát práva na odvolání a usnesení krajského soudu nabývá právní moc s okamžitou platností.

Když společnost obdrží usnesení a IČO, musí opět jednatel navštívit živnostenský úřad a všechny tyto údaje nahlásit. Po nahlášení všech informací živnostenskému úřadu obdrží společnost Výpis z živnostenského rejstříku.

V momentě, kdy budou živnostenským úřadem zpracované všechny nahlášené dodatečné údaje, se tyto informace objeví v centrálním registru. Díky tomu, že se veškeré tyto informace objevují v centrálním registru, tak i ostatní úřady mají informace o začátku podnikání. Do 15 pracovních dnů musí společnost obdržet od finančního úřadu DIČ (daňové identifikační číslo).

Při obdržení daňového identifikačního čísla je společnost Mikes sport, s.r.o., administrativně založena a papírování je dokončeno.

3.3 SWOT analýza (analýza silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb)

Silné stránky

- široký sortiment zboží,
- zboží vysoké kvality,
- odborně zaškolený personál,
- internetové stránky s vlastním e – shopem,
- dostatek parkovacích míst před prodejnou,
- dostupnost prodejny,
- poloha je na frekventovaném místě,
- druh prodávaného zboží, které nemá konkurence v daném městě,
- dobrý marketing,
- znalost nových trendů v tomto odvětví,

Slabé stránky

- malá zkušenost s podnikáním,
- malá zkušenost s vedením a managementem obchodně podnikatelské jednotky,
- pro dodavatele bude společnost nový zákazník – slabá vyjednávací pozice,
- vysoká konkurence v některých produktech, které bude společnost rovněž nabízet,
- vysoká zadluženost na začátku podnikání,

Příležitosti

- stoupající oblíbenost sportu,
- rychle rostoucí trh,
- možnost otevření dalších provozoven v jiných místech a městech,
- zvýšení životní úrovně obyvatel,
- snížení daní,

Hrozby

- finanční krize,
- pokles poptávky,
- konkurenční prodejny,
- neprodloužení smlouvy o nájemném,
- změna legislativy.

3.4 Financování společnosti Mikes sport, s.r.o.

Společnost Mikes sport, s.r.o. bude potřebovat na začátku podnikání financovat nákup a počáteční zásobu zboží z dlouhodobých externích zdrojů jako např. bankovní úvěr. Po první obrátce zásob zboží už bude zboží pořizováno z krátkodobých zdrojů (obchodní úvěr).

3.4.1 Krátkodobé financování společnosti Mikes sport, s.r.o.

Krátkodobý bankovní úvěr

Společnost Mikes sport se rozhodla nevyužívat možnosti krátkodobého úvěru a to hned z několika důvodů. Jedním z nich je, že by společnost Mikes sport, s.r.o. s velkou pravděpodobností nebyla schopna splatit takový úvěr do jednoho roku. Dalším důvodem, proč se společnost rozhodla tento druh krátkodobého financování nevyužít, je ten, že většina bankovních institucí, které se nacházejí na území České republiky, nenabízí krátkodobé úvěry v požadované výši.

Obchodní úvěr

Obchodní úvěr je u každého dodavatele jiný. Každý z dodavatelů společnosti Mikes sport, s.r.o. má specifické podmínky obchodního úvěru jinak nastavené. Tyto podmínky jsou jasně stanovené v dodavatelské smlouvě, kterou musí podepsat jednotliví dodavatelé se svými odběrateli. V dodavatelských smlouvách jsou rovněž uvedené sankce, které mohou postihnout odběratelé, kteří nesplní sjednané platební podmínky.

Dagen, s.r.o.

Společnost Dagen, s.r.o. poskytuje obchodní úvěr svým dodavatelům po dobu 30 dní ode dne vystavení faktury. Společnost toleruje bez penále, pokud je platba opožděna do tří pracovních dnů od doby splatnosti. Pokud odběratel nesplatí dlužnou částku společnosti Dagen, s.r.o. do této doby, požaduje společnost penále 2 % z dlužné částky za každý den zpoždění, dokud nebude mít peníze na svém účtu.

Impexta, s.r.o.

Společnost Impexta s.r.o. neposkytuje svým novým odběratelům první tři měsíce obchodní úvěr. Po uplynutí této lhůty už společnost úvěr poskytuje. Společnost Impexta s.r.o. poskytne tedy obchodní úvěr jenom společností, s kterými spolupracuje již delší dobu. Doba splatnosti po prvních třech měsících je 30 dní od data vystavení faktury. Společnost má také odlišné sankce dle délky placení. Pokud faktura není splacená do 5 dnů od doby splatnosti faktury, společnost si účtuje symbolické penále ve výši 1000 Kč. Při opoždění splacení úvěru delším než 5 pracovních dnů následuje pokuta 10 000 Kč + 10 % z hodnoty objednávky. Pokud by se platby pravidelně opožděly, společnost odmítne dodávat zboží.

Lumira, s.r.o.

Společnost Lumira, s.r.o. poskytne obchodní úvěr výjimečně, pouze jenom společnosti Mikes sport, s.r.o. Společnost Mikes sport, s.r.o. bude mít následující podmínky obchodního úvěru. Doba splatnosti bude patnáct pracovních dnů. V případě nesplacení úvěru do patnácti pracovních dní bude společnost Lumira, s.r.o. požadovat po společnosti Mikes sport, s.r.o. penále 1 % z hodnoty objednávky za každý den, dokud nebude platba připsaná společnosti Lumira, s.r.o. na účet.

Relax, s.r.o.

Společnost Relax s.r.o. poskytuje svým odběratelům obchodní úvěr ve výši deseti pracovních dní pro všechny své odběratelé. Společnost postihuje své odběratelé 8 % penále z hodnoty objednávky za každý pracovní den, dokud není platba na účtu společnosti.

Seven sport, s.r.o.

Společnost Seven sport, s.r.o. poskytuje obchodní úvěr všem svým odběratelům. Tento úvěr je ale nevýhodný, protože cena zboží je dražší, než kdyby společnost Mikes sport, s.r.o. platila za objednané zboží hotově ihned při objednávce. Cena každého výrobku je o 1 % dražší při prodloužené době splatnosti, než při platbě v hotovosti. Společnost Seven sport, s.r.o. dává svým odběratelům dobu splatnosti 30 dnů od vystavení faktury. Penále za nedodržení doby splatnosti je 10 000 Kč. Penále je jednorázové.

3.4.2 Dlouhodobé financování společnosti Mikes sport, s.r.o.

Nerozdělený zisk

Díky tomu, že ve společnosti budu pobírat mzdu, bude veškerý zisk opět investován zpět do rozvoje společnosti Mikes sport, s.r.o. Následně bude o tento zisk navýšen základní kapitál společnosti a v důsledku toho tak nevzniknou další náklady, a tím se rovněž značně sníží finanční riziko zadlužení a tím i riziko úpadku společnosti Mikes sport, s.r.o.

Odpisy

Společnost bude mít pomocí odpisů relativně stabilní zdroj financování. Pomocí odpisů může společnost (společně s nerozděleným ziskem) opravovat a vylepšovat vybavení prodejn. V delším časovém horizontu může společnost rozšířit služby pro zákazníky. Odpisy mohou pomoci i v případě krytí nečekaných výdajů.

Dlouhodobý bankovní úvěr

Společnost Mikes sport, s.r.o. bude na začátku podnikání potřebovat finanční prostředky, kterými nedisponuje. Společnost bude muset investovat do vybavení provozovny a do nakoupení zásob zboží. Potřebnou částku jsem vypočítal na 700 000 Kč. V dnešní době je na trhu hodně finančních institucí, které poskytují dlouhodobé úvěry pro začínající podnikatele a společnosti. Dlouhodobý bankovní úvěr jsem se rozhodl vybrat z nabídek čtyř komerčních bank, které působí na území České republiky.

Jedná se o:

- Česká spořitelna, a.s.
- ČSOB, a.s.
- Komerční banka, a.s.
- Raiffeisenbank, a.s.

Finanční instituce jsou hodnocené podle různých kritérií. Byla zvolena jsem následující kritéria:

- dokumenty, které potřebují ke schválení úvěru,
- jak dlouho tento proces trvá,
- formu ručení,
- doba, na kterou je investiční úvěr poskytován,
- možnost prodloužení splátek,
- možnost předčasného splacení,
- úroková míra,
- poplatky, které musí společnost zaplatit za vyřízení úvěru.

Podmínky pro získání úvěru Česká spořitelna, a.s:

Dokumenty potřebné ke schválení úvěru:

- Společnost musí vést běžný účet u České spořitelny, musí mít úředně ověřený podnikatelský plán a výpis z OR.

Doba trvání schválení úvěru

- 3 pracovní dny

Forma ručení

- Předmět financování³

Podmínky pro získání úvěru ČSOB, a.s

Dokumenty potřebné ke schválení úvěru

- Základní údaje o společnosti
- informace o předmětu financování

³ Česká spořitelna, a. s.,

- úředně ověřenou kopii rozhodnutí příslušného orgánu o oprávnění k podnikání
- roční účetní závěrky za období předchozích 2–3 let (u společností s povinností auditu ověřené auditorem)
- výroční zpráva a zprávu auditora (jsou-li zpracovávány)
- daňová přiznání za poslední 2–3 roky (včetně příloh předaných Finančnímu úřadu),
- ekonomické výsledky za poslední měsíc a odpovídající měsíc předchozího roku v rozsahu účetních výkazů (rozvaha a výkaz zisků a ztrát)
- podnikatelský záměr podepsaný statutárním orgánem společnosti s uvedením charakteristiky nosných činností a dalších významných údajů o minulém vývoji, stavu a perspektivách nosných aktivit
- finanční plán na dobu úvěrové angažovanosti
- potvrzení o bezdlužnosti vůči Finančnímu úřadu, České správě sociálního zabezpečení a příslušné zdravotní pojišťovně
- prohlášení o vzájemných vazbách k jiným subjektům
- materiály týkající se navrhovaného zajištění
- případné bankovní reference na společnost a její vlastníky
- doplňující údaje podle požadavku klientského úvěrového pracovníka, doklad o zajištění odbytu

Doba trvání schválení úvěru

- 5 pracovních dnů

Forma ručení

- V případě, že není možnost ručit nemovitostí, ručí se předmětem podnikání.⁴

Podmínky pro získání úvěru Komerční banka, a.s.

Dokumenty potřebné ke schválení úvěru

- Spolu s žádostí o úvěr musí žadatel předložit aktuální dokumenty, které ho opravňující k podnikání, finanční výkazy, popř. další doklady k vyhodnocení rizika nebo doklady k zajištění úvěru podle charakteru zajišťovacího prostředku.

Doba trvání schválení úvěru

- pracovní dny

Forma ručení

- V případě, že není možnost ručit nemovitostí, ručí se předmětem podnikání.⁵

⁴ ČSOB, a. s.

⁵ Komerční banka, a. s.

Podmínky pro získání úvěru Raiffeisenbank, a.s.

Dokumenty potřebné ke schválení úvěru

- vyplnění a podepsání žádosti
- předložení jednoho daňové přiznání za poslední uzavřené účetní období
- předložení potvrzení, že nedlužíte státním orgánům na daních a sociálním zabezpečení

Doba trvání schválení úvěru

- 5 pracovních dnů

Forma ručení

- V případě, že není možnost ručit nemovitostí, ručí se předmětem podnikání⁶

Další kritéria už budou použité pouze pro dvě bankovní instituce, protože ostatní bankovní instituce neposkytnou dlouhodobý obchodní úvěr společnosti Mikes sport, s.r.o., kvůli tomu, že společnost nesplňuje základní kritéria těchto institucí. Raiffeisenbank, a.s. a ČSOB, a.s. poskytují začínajícím podnikatelům jenom krátkodobé finanční úvěry. Pro dlouhodobý finanční úvěr vyžadují dokumenty, které společnost Mikes sport, s.r.o. nemůže dodat.

Z institucí, u kterých jsou zkoumané podmínky získání úvěru, zůstaly už jenom dvě instituce: Česká spořitelna, a.s a Komerční banka, a.s.

Tab. 3.9.: Podmínky pro získání úvěru Česká spořitelna, a.s.

Doba splacení úvěru	až 8 let
Možnost odložení, prodloužení nebo předčasného splacení úvěru nebo mimořádné splátky + poplatek (v Kč)	ano, 0,5 %, min. 2.500,-
Úroková míra v % (p. a.)	7,6
Poplatek za zpracování žádosti	zdarma
Poplatek za schválení úvěru	0,5 – 2 % z hodnoty úvěru, min. 5.000,-
Poplatek za vedení úvěrového účtu (v Kč/měsíc)	300,-

Zdroj: vlastní úprava - Česká spořitelna, a. s.,

⁶ Raiffeisenbank, a. s.

Tab. 3.10.: Podmínky pro získání úvěru Komerční banka, a.s.

Doba splacení finančního úvěru	až 8 let
Možnost odložení, prodloužení nebo předčasného splacení úvěru nebo mimořádné splátky + poplatek (v Kč)	ano, 0,6 %, min. 5.000,-
Úroková míra v % (p. a.)	9,56
Poplatek za zpracování žádosti	zdarma
Poplatek za schválení úvěru	0,6 %, min. 5.000,
Poplatek za vedení úvěrového účtu (v Kč/měsíc)	600,-

Zdroj: vlastní úprava - Komerční banka, a. s.,

Z tabulek je patrné, že doba splacení úvěru je shodná. Mírně se instituce liší v možnosti odložení, prodloužení nebo předčasného splacení úvěru či mimořádné splátky. Zjištěný rozdíl není ale podstatný. Instituce mají stejné i to, že poplatek za zpracování žádosti je zdarma, ale v dalších kriteriích se už rozcházejí.

Česká spořitelna nabízí jednotnou úrokovou sazbu pro všechny klienty. Komerční banka poskytuje individuální úrokovou sazbu. Abych bylo možné zjistit úrokovou sazbu, kterou by společnost obdržela, bylo nutné kontaktovat pracovníka komerční banky a prodiskutovat s ním můj projekt. Po konzultaci Komerční banka stanovila úrokovou sazbu ve výši 9,56.

Následně byla vypočtena celková výše roční splátky u každé zkoumané instituce. Celková výše roční splátky je nejdůležitějším kritériem pro výběr bankovního úvěru. Do celkové roční splátky byl zahrnut i poplatek za schválení úvěru. Česká spořitelna si účtuje poplatek za schválení úvěru od 0,5 – 2 % z hodnoty poskytnutého úvěru. Po představení projektu byl tento poplatek stanoven pro společnost ve výši 1,1 % z hodnoty úvěru.

Tab. 3.11.: Roční výše úvěru

Název finanční instituce	Roční platba bez poplatku	Poplatek za vedení úvěrového účtu	Celková výše roční splátky
Česká spořitelna, a.s.	209 466 Kč	3 600 Kč	213 066 Kč
Komerční banka, a.s.	218 730 Kč	7 200 Kč	225 930 Kč

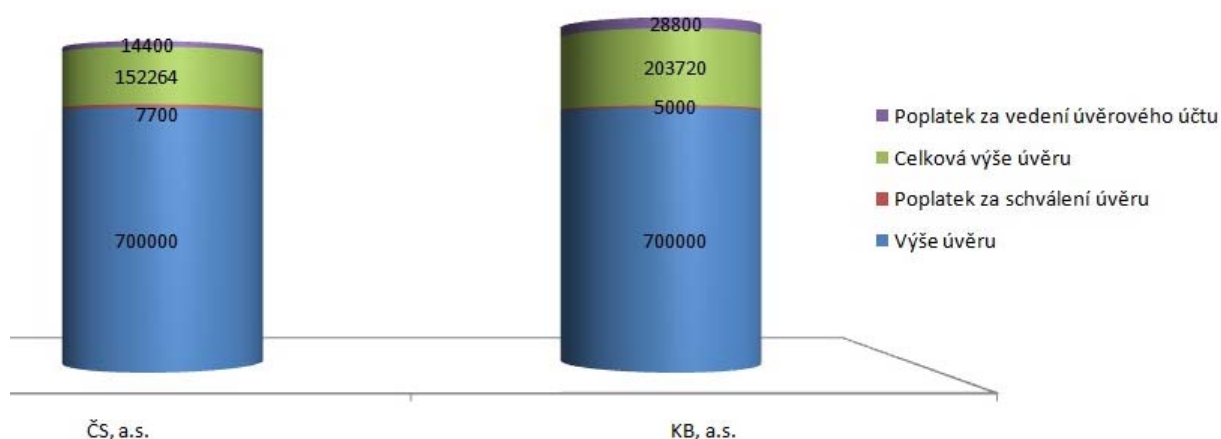
Zdroj: vlastní

Tab. 3.12.: Celková výše úvěru

Název finanční instituce	Poplatek za vedení účtu	Celková výše splátky	Celková výše úvěru vč. poplatku
Česká spořitelna, a.s.	14400 Kč	852 264 Kč	866 664 Kč
Komerční banka, a.s.	28800 Kč	903 720 Kč	932 520 Kč

Zdroj: vlastní

V tabulce není uveden poplatek za schválení účtu, jelikož je tento poplatek hrazen jednorázově při schválení úvěru. U komerční banky je poplatek ve výši 5 000 Kč z důvodu toho, že společnost Mikes sport, s.r.o. při výši poplatku 0,6 % z požadované ceny nesplňuje podmínku minimálního poplatku ve výši 5 000 Kč. U České spořitelny je poplatek pro společnost Mikes sport, s.r.o. ve výši 7 700 Kč.

Graf 3.1: Složení celkové výše úvěru

Zdroj: vlastní

Ze všech zjištěných údajů jasně vyplývá, že pro společnost Mikes sport, s.r.o. je nejvýhodnější si pořídit úvěr u České spořitelny, a.s.

Leasing

Společnost Mikes sport, s.r.o. se rozhodla využít tuto možnost financování při pořízení automobilu. Společnost bude pořizovat pomocí pronájmu automobil značky Fiat Ducato. Pořizovací cena automobilu, který má společnost vybráný u společnosti Nordex CZ, a.s., je 514 000 Kč. Společnost bude splácet automobil 36 měsíců. Měsíční splátka bude ve výši

16 958,84 Kč. Společnost také bude muset hradit pojištění automobilů ve výši 1 384 Kč měsíčně. Přehled splátek je uveden v následující tabulce:

Tab. 3.13.: Finanční leasing na automobil Fiat Ducato

Pravidelná měsíční splátka leasingu	16 958,84 Kč
Pravidelná měsíční platba pojištění	1 384,00 Kč
Pravidelná měsíční platba celkem	18 342,84 Kč
Kupní(zůstatková) cena	120,02 Kč
Roční procentní sazba nákladů	13,74%

Zdroj : leasingová nabídka společnosti Nordex CZ, a.s.

4. SHRnutí VÝSLEDKŮ ŠETŘENÍ A DOPORUČENÍ

Z provedeného šetření vyplývá, že projekt založení společnosti Mikes sport, s.r.o. je životaschopný. Společnost by mohla dobře fungovat, dokonce bez finančních ztrát a rizika bankrotu. Společnost bude ale prosperovat jen za předpokladu, že si zajistí dostatečný počet zákazníků.

Dobře vypracovaný podnikatelský plán může společnosti značně usnadnit počátky podnikání. Tento dokument je také velmi důležitý pro získání investic. V počátcích je nejdůležitější znalost trhu, na kterém bude společnost působit. Je potřeba udělat podrobný průzkum trhu a získané výsledky pak zpracovat do svého podnikatelského plánu.

Společnost Mikes sport, s.r.o. má mírnou výhodu v tom, že má odlišný sortiment zboží, než ten, který se prodává na daném trhu. Ve městě sice existuje konkurence v podobě sportovních obchodů, ale žádná provozovna nemá totožný sortiment se společností Mikes sport, s.r.o.

Společnost sídlí u frekventované silnice. Umístění provozovny je dle mého názoru dobré. Denně kolem prodejny projede velké množství lidí. U provozovny je i velké parkoviště. Pro zákazníky, kteří neprijedou automobilem, je dobré, že se v blízkosti společnosti nachází autobusové nádraží Havířov.

Založení prodejny v dnešní době je usnadněné díky novele přijaté 1. července 2008.

Společnost Mikes sport, s.r.o. bude ze začátku podnikání využívat dlouhodobý bankovní úvěr k financování svého podnikání. Dlouhodobý bankovní úvěr bude společnost čerpat od společnosti Česká spořitelna, a.s. Krátkodobý bankovní úvěr společnost nebude žádat z důvodu, že by nebyla schopna ho splatit. Společnost se také rozhodla využít možnost financování pomocí leasingu při pořízení automobilu.

Prosperita společnosti do budoucna se odvíjí od neustálého snažení se plnit jednotlivé dílčí cíle. Jedná se především o upevňování své pozice na trhu, vytváření dobrého jména společnosti a samozřejmě také opakované vytváření zisku. Zisk vede k posilování tržní hodnoty společnosti a tím i bezproblémového fungování.

Do budoucna se bude společnost snažit, za předpokladu, že bude mít vybudované své místo na trhu, nejen o udržení stávajících ale samozřejmě i získání nových zákazníků. Pokud by byla finanční situace společnosti taková, že by bylo možné rozšířit svou působnost další provozovnou do jiného města, určitě by tak učinila.

Dalším důležitým aspektem pro úspěch společnosti Mikes sport, s.r.o. je výběr zaměstnanců. Dobrý zaměstnanec je zárukou toho, že se to prodejny budou zákazníci vracet. Proto je vhodné společnosti doporučit, aby kladla velký důraz na celý proces přijímání nových zaměstnanců. Dobrý pracovník musí především umět komunikovat s lidmi, musí rozpoznat potřeby zákazníka a uspokojit je. Také musí mít určité znalosti, které daná profese vyžaduje.

V dnešní době je velice důležitá marketingová strategie. Při tvorbě marketingové strategie lze společnosti doporučit využití marketingové agentury, které mají dnes velké zkušenosti v této oblasti, a konzultace marketingovou strategií s agenturou by zvýšilo efektivnost reklamy společnosti.

ZÁVĚR

Ve své diplomové práci jsem se snažil zjistit, zda je možné úspěšně založit a financovat společnost Mikes sport, s.r.o. Hlavní činností společnosti bude prodej motorek i s příslušenstvím na motorky a prodej sportovního vybavení pro extrémní sporty.

Na základě teoretických poznatků v této práci jsem navrhl jako formu podnikání pro společnost Mikes sport, s.r.o. společnost s ručením omezeným, Hlavním kritériem výběru společnosti s ručením omezeným byla forma ručení za závazky společnosti.

Společnost Mikes sport bude velmi malou společností, jejíž výhodou by mohla být flexibilita. Velkou výhodou společnosti Mikes sport, s.r.o. je pak i to, že v Havířově se nenachází žádná podobně specializovaná prodejna, a tato společnost by mohla bez větších problémů ovládnout místní trh. Následnou výhodou této společnosti spatřuji v dobrém umístění prodejny, u frekventované cesty.

Distribuce nabízeného zboží bude probíhat přímým kontaktem se zákazníky v prodejně a samozřejmě také pomocí webových stránek, respektive elektronického obchodu.

Propagace společnosti se odvíjí od vynaložených prostředků na marketingovou strategii. Společnost se bude snažit oslovit potenciální zákazníky jak pomocí billboardů vylepených po městě, tak billboardů vyvěšených v místní hromadné dopravě. Další formou prezentace společnosti bude vytvoření profilu společnosti na sociálních sítích jako je facebook a twitter. V neposlední řadě společnost využije místní rádia. Společnost Mikes sport, s.r.o. se bude snažit oslovit především mladší lidi a lidi v produktivním věku.

Velmi důležitou částí je výběr dodavatelů. Společnost Mikes sport, s.r.o. si vybrala dodavatele, kteří již nějakou dobu působí na trhu a jejich jméno má renomé.

Nejtěžší částí mého podnikatelského plánu bylo financování celého podnikání. Z důvodu toho, že společnost disponuje poměrně nízkým vlastním kapitálem, musela společnost žádat finanční instituce o pomoc v podobě dlouhodobého finančního úvěru. Při analýze, u které instituci si vzít podnikatelský úvěr, jsem narazil na nepříjemné zjištění, že nabídka je velmi malá a podmínky k získání úvěru jsou velice náročné na splnění.

Z finanční analýzy vyplývá, že společnost Mikes sport, s.r.o. by mohla být úspěšnou společností a mohla by tvořit zisk. Podle odhadů by se společnost měla bez větších problémů zařadit mezi již působící subjekty na trhu a získat si pro sebe určitý podíl trhu. Pokud se jí to opravdu povede, má dobré předpoklady pro to, aby na trhu prosperovala i do budoucna, rozšiřovala se a zvyšovala své zisky a tím i svou hodnotu.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza investování, oceňování, rizika, flexibilita*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2006. 191 s. ISBN 80-86119-50-8.
- [2] FOTR, J., SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2
- [3] KOTLER, P. *Marketing management. Analýza, plánování, využití, kontrola*. 9. vyd. Praha: Grada Publishing, 1998. 710 s. ISBN 80-7169-600-5
- [4] KORÁB, V., PETERKA, J., RAŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0
- [5] KOŠŤAN, P., ŠULEŘ, O.: *Firemní strategie: plánování a realizace*. Computer Press, vyd. 1. Praha 2002 124 s. ISBN 80-7226-657-8
- [6] MALACH, Antonín a kol., *Jak podnikat po vstupu do EU*, Praha: Grada Publishing, 2005, 528 s. ISBN 80-247-0906-6.
- [7] MIKUŠOVÁ, M. *Manažer malé a střední firmy*. 1. vyd. Ostrava: VŠB –Technická univerzita Ostrava, 2002. 290 s. ISBN 80-248-0099-3.
- [8] MIKUŠOVÁ, M. *Podnikání v praxi. Praktický průvodce pro podnikatele*. 1. vyd. Ostrava: Arnet on Line, 2004. 191 s. ISBN 80-239-3953-x.
- [9] NOVOTNÝ, J. a kol., *Ekonomika sportu*. 1. vyd. Praha: ISV nakladatelství, 2000, 249 s. ISBN 80-85866-68-4
- [10] PEPELS, W.: *Marketing - Kommunikation. Werbung. Marken. Medien*. Merkur Verlag Rinteln. Rinteln 2005, 317s. ISBN 978-3-486-58092-1

[11] ŠULEŘ, O.: Manažerské techniky. Rubico, 1. vyd. Olomouc 1995, 225 s. ISBN 80-85839-06-7

[12] VALACH, J. a kol., *Finanční řízení podniku*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 1999. 324 s. ISBN 80-86119-21-1.

[13] VEBER Jaromír, SRPOVÁ, Jitka a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008, 320 s. ISBN 978-80-247-2409-6

[14] VOJÍK, Vladimír. *Podnikání malých a středních podniků na jednotném trhu EU*. 1.vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2009, 264 s. ISBN 978-80-7357-467-3

[15] VOJÍK, Vladimír. *Vybrané kapitoly z managementu malých a středních podniku I*. 2. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze nakladatelství Oeconomica, 2007, 298 s. ISBN 978-80-245-1248-8

[16] WUPEREFELD, U. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2003. 159 s. ISBN 80-7261-075-9

Internetové zdroje:

www.bussinesinfo.cz

www.dagen.cz

www.finance.cz

www.ide-vse.cz

www.k-sport.cz

www.relax.cz

www.woker.cz

SEZNAM ZKRATEK

ČR	Česká republika
EU	Evropská unie
HV	hospodářský výsledek
MHD	městská hromadná doprava
MSP	malých a středních podniků

PROHLÁŠENÍ O VYUŽITÍ VÝSLEDKŮ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 9. července 2010

.....
jméno a příjmení studenta

Adresa trvalého pobytu studenta:

Rodinná 1010/3 Havířov – Bludovice 736 01

SEZNAM PŘÍLOH:

Příloha 1	Odvody za zaměstnance
Příloha 2	Výše úvěru u bank

Příloha 1

Odvody za zaměstnance:

Tab.1.: Odvody za prodavače

Hrubá mzda	22 000 Kč
Čistá mzda:	17 225 Kč
Superhrubá mzda:	29 500 Kč
Zdravotní pojištění (zaměstnanec)	990 Kč
Sociální pojištění (zaměstnanec)	1 430 Kč
Zdravotní pojištění (zaměstnavatel)	1 980 Kč
Sociální pojištění (zaměstnavatel)	5 500Kč
Daňové zvýhodnění	0 Kč
Záloha na daň	2 355 Kč
Daňový bonus	0 Kč
Odvody státu celkem:	12 225 Kč

zdroj: vlastní zdroj

Tab.2.: Odvody za mechanika

Hrubá mzda	19 000 Kč
Čistá mzda:	15 155 Kč
Superhrubá mzda:	25 500 Kč
Zdravotní pojištění (zaměstnanec)	855 Kč
Sociální pojištění (zaměstnanec)	1 235 Kč
Zdravotní pojištění (zaměstnavatel)	1 710 Kč
Sociální pojištění (zaměstnavatel)	4 750Kč
Daňové zvýhodnění	0 Kč
Záloha na daň	1 755 Kč
Daňový bonus	0 Kč
Odvody státu celkem:	10 305 Kč

zdroj: vlastní zdroj

Tab.3.: Odbody za třetího zaměstnance, vlastníka

Hrubá mzda	23 000 Kč
Čistá mzda:	17 905 Kč
Superhrubá mzda:	30 900 Kč
Zdravotní pojištění (zaměstnanec)	1 035 Kč
Sociální pojištění (zaměstnanec)	1 495 Kč
Zdravotní pojištění (zaměstnavatel)	2 070 Kč
Sociální pojištění (zaměstnavatel)	5 750Kč
Daňové zvýhodnění	0 Kč
Záloha na daň	2 565 Kč
Daňový bonus	0 Kč
Odvody státu celkem:	12 915 Kč

Příloha 2

Výše úvěru:

Tab. 4: Výše úvěru u České spořitelny, a.s.

Rok	PS úvěru	PLATBA	ÚROK	ÚMOR	KS. ÚVĚRU
1	700 000 Kč	209 466 Kč	53 200 Kč	156 266 Kč	543 734 Kč
2	543 734 Kč	209 466 Kč	41 324 Kč	168 142 Kč	375 592 Kč
3	375 592 Kč	209 466 Kč	28 545 Kč	180 921 Kč	194 671 Kč
4	194 671 Kč	209 466 Kč	14 795 Kč	194 671 Kč	0 Kč
celkem	x	837 864 Kč	137863,7517	700 000 Kč	x

Zdroj: Česká spořitelna, a.s.

Tab.5: Výše úvěru u Komerční banky, a.s.

Rok	PS úvěru	PLATBA	ÚROK	ÚMOR	KS. ÚVĚRU
1	700 000 Kč	218 730 Kč	66 920 Kč	151 810 Kč	548 190 Kč
2	548 190 Kč	218 730 Kč	52 407 Kč	166 323 Kč	381 867 Kč
3	381 867 Kč	218 730 Kč	36 507 Kč	182 223 Kč	199 644 Kč
4	199 644 Kč	218 730 Kč	19 086 Kč	199 644 Kč	0 Kč
celkem	x	874 919 Kč	174 919 Kč	700 000 Kč	x

Zdroj: Komerční banka, a.s.